Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 6. September 1947 - 47. Jahrgang - Nr. 36

Versicherungsanstalt und eidgenössische Alters- und Hinterlassenenversicherung

Vor einer Woche ist an dieser Stelle über die beabsichtigte Errichtung einer eigenen Verbandsausgleichskasse im Rahmen des V. S. K., d. h. für den V. S. K., die Zweckgenossenschaften und Verbandsvereine, ausführlich berichtet worden. (Vgl. «Schweiz. Konsum-Verein» Nr. 35.) Im Zusammenhang damit ist bereits teilweise das zukünftige Verhältnis der Versicherungsanstalt (VASK) zur eidgenössischen Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) berührt worden. Mit dem Erstellen der Verbandsausgleichskasse, die eine selbständige Institution sein wird, ist aber das Verhältnis VASK-AHV keineswegs festgelegt, vielmehr bedarf es noch einer besondern und sorgfältigen Abklärung.

Die meisten Genossenschafter und Genossenschafterinnen, welche bei der VASK versichert sind, und auch die verantwortlichen Stellen der Kollektivmitglieder werden sich schon mit der Frage beschäftigt haben, welche Stellung nun wohl die VASK zur AHV einnehmen und was ihnen die AHV zu der bereits bestehenden Versicherung zusätzlich bringen wird. Vorerst ist einmal darauf hinzuweisen, dass das Bundesgesetz über die AHV vom 20. Dezember 1946 das

allgemeine Versicherungsobligatorium

einführt. Alle Erwerbstätigen, welche das 20. Altersjahr zurückgelegt und das 65. Altersjahr noch nicht erreicht haben, werden ihre gesetzlichen Beiträge an die AHV entrichten müssen. Hiervon sind einzig die nichterwerbstätigen Ehefrauen und Witwen ausgenommen. Damit erwirbt aber auch ein jeder, der während mindestens eines vollen Jahres Beiträge geleistet hat, den *unbedingten Anspruch auf eine Rentenleistung* seitens der AHV, unbekümmert darum, ob er bereits einen Versicherungsschutz besitzt oder nicht.

Für die aktiven Versicherten der VASK bedeutet dies somit einerseits, dass auch sie nebst den Beiträgen an die VASK ebensolche an die AHV werden leisten müssen, und anderseits, dass sie zu der VASK-Alterspension noch die gesetzliche einfache Altersrente oder Ehepaaraltersrente ausbezahlt erhalten werden. In gleicher Weise tritt zu der VASK-Witwen- und Waisenpension die AHV-Hinterlassenenrente hinzu.

Mit Recht kann hier die Frage aufgeworfen werden, ob ein solcher, mit immerhin bedeutenden Beiträgen erkaufter Versicherungsschutz nicht doch in gewissen Fällen zu weit führe. Im Bundesgesetz ist diesem Umstande in den Artikeln 74—82 Rechnung getragen. Danach kann eine Versicherungseinrichtung, wie sie die VASK darstellt, nach freier Wahl entweder als unabhängige Zusatzkasse neben der AHV weiter bestehen oder sie kann sich von der AHV anerkennen lassen. Im erwähnten Artikel über die Verbandsausgleichskasse ist die Form der Anerkennung so, dass die VASK an Stelle der Versicherten die im Gesetz vorgesehenen 4% Prämien auf den bei der VASK versicherten Gehältern selbst an die AHV bezahlt und anderseits den Anspruch auf die entsprechenden gesetzlichen Rentenleistungen der AHV erwirbt. Für die bei der VASK nicht versicherten Lohnbestandteile sind die Prämien jedoch von den Angestellten und Arbeitgebern direkt an die AHV zu richten, wobei für die betreffenden Angestellten ein direkter Anspruch an die AHV auf eine entsprechende Rentenleistung entsteht. Die Versicherten und die Verbandsvereine würden also von der gesetzlichen Prämienpflicht, wenigstens in der Höhe von 4% der versicherten Besoldung, befreit. Dagegen hätte die Anerkennung keine Aenderung in der Prämienzahlung an die VASK zur Folge, und in der Pensionsbemessung würden nur geringe Veränderungen eintreten. Für die VASK selbst bedeutet die Anerkennung lediglich eine Art Rückversicherung in der Höhe der AHV-Renten.

Der Verwaltungsausschuss der VASK hat der Frage der Anerkennung oder Nichtanerkennung schon frühzeitig alle erforderliche Aufmerksamkeit geschenkt und ein versicherungstechnisches Gutachten über die möglichen Beziehungen der VASK zur AHV eingeholt. Wie bereits bekanntgegeben wurde, ist der Verwaltungsausschuss gestützt auf diese Expertise zur Auffassung gelangt, von einem Begehren auf Anerkennung der VASK abzusehen.

Auch die Verwaltung der VASK hat sich in ihrer Sitzung vom 30. August 1947 nach eingehender Beratung dieser Auffassung angeschlossen und einstimmig den Beschluss auf Nichtanerkennung der VASK gefasst.

Die Gründe, welche zur Wahl der Nichtanerkennung führen, lassen sich hier nicht detailliert aufzählen. Sie sind hauptsächlich versicherungs- und verwaltungstechnischer Natur. Vor allem würde die VASK bei einer Anerkennung ihre Selbständigkeit und Unabhängigkeit in weitgehendem Masse verlieren. Die versicherungstechnische Bilanzierung würde in Zukunft erschwert, und auch der gerechten Festsetzung der Nachzahlungen bei Besoldungserhöhungen und der Rentenleistungen würden erhebliche Schwierigkeiten entgegenstehen. Ferner ergäben sich für die VASK wesentlich mehr Verwaltungsarbeiten und entsprechend höhere Verwaltungskosten, die nicht mehr vom V. S. K. getragen werden könnten. Auch würde sich die Errichtung einer Verbandsausgleichskasse nicht etwa erübrigen, da noch lange nicht alle in der Genossenschaftsbewegung tätigen Angestellten bei der VASK versichert sind und ferner für die Mitglieder der VASK die 4% Prämie auf dem nichtversicherten Einkommen gleichwohl an eine Ausgleichskasse überführt werden müssten. Dazu kommt, dass gewisse Vorzüge der Anerkennung, die selbstverständlich auch vorhanden sind, auf dem Nichtanerkennungswege ebenfalls ausgewertet werden können.

Grundsätzlich empfehlen also sowohl der Verwaltungsausschuss als auch die Verwaltung der VASK die Lösung, dass die Versicherungsanstalt unabhängig neben der AHV weiterbestehe und die Versicherten der VASK durch eigene Prämienleistung an die AHV einen direkten Anspruch auf deren Renten erwerben sollen. Diese Regelung bedeutet weder für die Verbandsvereine als Arbeitgeber noch für die Angestellten gegenüber dem heutigen Zustand irgendeine finanzielle Mehrbelastung, da ja heute schon beide Teile je 2% des Lohneinkommens als Beitrag an die Lohnausgleichskasse zu zahlen hatten, ein Beitrag, der auf alle Fälle während der nächsten Jahre in Wegfall kommt und als Prämienleistung an die AHV verwendet werden kann.

Bei solchem Vorgehen erfährt jedoch der gesamte Schutz gegen die materiellen Folgen von Invalidität, Alter und Tod für die Versicherten der VASK eine grundlegende Veränderung.

Bei über 15% der Angehörigen der VASK werden beide Renten zusammen höher ausfallen als die zuletzt versicherte Besoldung.

Die gleiche Erscheinung wird auch bei den Hinterlassenenrenten nicht ausgeschlossen sein. Die Altersversicherung und zum Teil auch die Hinterlassenenversicherung erfährt somit eine Ueberdimensionierung, welche das Mass des Notwendigen übersteigen kann. Zudem ist nur für die wenigsten Versicherten das volle Lohneinkommen zur Versicherung angemeldet. Sozusagen bei allen Versicherten bewegt sich die Versicherungssumme zum Teil wesentlich unter dem wirklichen Einkommen, weil die Teuerungszulagen und andere Zuwendungen nicht oder nur teilweise versichert sind. Dies hat zur Folge, dass

heute die meisten Invalidenrenten trotz der hohen Rentenskala der VASK ungenügende Beträge erreichen.

Ein einfaches Beispiel mag das Gesagte verdeutlichen: Ein heute 40jähriger Angestellter mit jährlich Fr. 6000.— Einkommen hat davon bei der VASK 80%, das heisst Fr. 4800.—, versichert. Falls er im Alter von 65 von der VASK eine Pension von 75% der versicherten Besoldung erhalten wird, so werden dies in Wirklichkeit 60% seines Einkommens darstellen. Ferner wird er von der AHV, weil diese das ganze Einkommen erfasst, mit seiner Ehegattin zusammen eine Ehepaar-Altersrente von mindestens Fr. 2 200.— beziehen, oder fast 37% seines Gehaltes. Im Total hat dieser Versicherte also Aussicht auf eine Alterspension von 97% des vollen Lohnes (= 121% der versicherten Besoldung!). Dagegen wird er im vorzeitigen Invaliditätsfalle bei einem Rentenanspruch von z. B. 60% eigentlich nur 48% seines wirklichen Verdienstes in Form einer Pension entgegennehmen können.

Die Versicherung erfüllt aber ihren Zweck sicher nur dann voll und ganz, wenn sowohl die Invaliden- als auch die Alterspension in einem angemessenen Verhältnis zum Arbeitseinkommen stehen. Die Nachversicherung der gesamten Teuerungszulage im gegenwärtigen Zeitpunkt oder auch später erfordert bekanntlich hohe Nachzahlungen und würde Summen erreichen, die von den Verbandsvereinen unter den jetzigen Wirtschafts- und Konkurrenzverhältnissen nicht getragen werden könnten. Da auch das Personal einen Teil der Nachzahlung zu übernehmen hätte, würde dies für den einzelnen Angestellten in Anbetracht der heute verteuerten Lebenshaltung ebenfalls eine allzu schwere Belastung mit sich bringen.

Aus diesen Gründen ergibt sich die zwingende Notwendigkeit der

Anpassung der VASK-Leistungen an diejenigen der AHV,

eine Massnahme, welche laut Art. 82 des Bundesgesetzes über die AHV innerhalb eines gewissen Rahmens gesetzlich erlaubt ist. Selbstverständlich sind viele Möglichkeiten vorhanden, nach denen eine Anpassung vorgenommen werden kann. Die Aufgabe besteht aber darin, eine Lösung zu finden, die sowohl im Interesse der Versicherten und der Vereine als auch im Interesse der VASK liegt. Im Vordergrund steht vorläufig folgendes Projekt:

Die Versicherten sollen in den Genuss der vollen AHV-Renten gelangen. Dagegen werden die statutarisch vorgesehenen Pensionen der VASK um einen Teilbetrag der Altersrente und eventuell der Witwenpension der AHV gekürzt. Die aus den Pensionskürzungen frei werdenden Deckungskapitalien ergeben dann die Mittel für die Nachversicherung eines Teiles der Teuerungszulagen bei der VASK, ohne dass dafür die tariflichen Nachzahlungen geleistet werden müssen. Mit einer solchen Regelung wird einerseits die Invalidenrente eine Erhöhung erfahren und anderseits in der Alters- und in der Hinterlassenenversicherung eine Ueberversicherung vermieden.

Diese Lösungsmöglichkeit ist vorläufig nur im Sinne einer Orientierung aufzufassen. Alle in Betracht kommenden Fragen bedürfen weiterhin noch einer gründlichen und sorgfältigen Ueberprüfung.

Die Behörden der VASK sind jedoch bestrebt, die erforderlichen Arbeiten zu fördern, um der nächsten ordentlichen oder eventuell einer ausserordentlichen Delegiertenversammlung eine Vorlage unterbreiten zu können, die für eine günstige und gedeihliche Entwicklung der VASK Gewähr bietet. In diesem Sinne hat die Verwaltung der VASK in der Sitzung vom letzten Samstag auf Antrag hin folgende Beschlüsse einstimmig gutgeheissen:

1. Die VASK verzichtet auf eine Anerkennung im Sinne der Art. 75—81 des Bundesgesetzes über die Alters- und Hinterlassenenversicherung.

2. Die VASK empfiehlt den Verbandsvereinen, dem Antrag der Verbandsbehörden auf Gründung einer Ausgleichskasse für den V. S. K., die Zweckgenossenschaften und Verbandsvereine zuzustimmen.

3. Der Verwaltungsausschuss wird beauftragt, die Anpassung der VASK-Leistungen an die durch die Einführung der AHV veränderten Verhältnisse in der Sozialversicherung im Sinne der gewalteten Aussprache weiterhin zu prüfen und der Verwaltung zuhanden der Delegiertenversammlung sobald als möglich bezügliche Anträge zu stellen.

Die Verwaltungsbehörden sind überzeugt, dass die Anpassung in einer Weise durchgeführt werden kann, welche im Interesse aller liegt und auch die finanzielle Basis der VASK erneut stärken wird. O. Z.

Der Weg aus der Verzettelung wertvoller Kräfte

Ein tüchtiger früherer Konsumverwalter, der seinen Verein mit Erfolg leitete und in einem Kreisverband mit vor allem kleinen Genossenschaften zuhause ist, hat vor kurzem auf die noch sehr oft anzutreffende Verzettelung unserer Kräfte aufmerksam gemacht. Er wies dabei auf das gewaltige Pensum hin, das unsere Verwalter zu bewältigen haben, auf ihre mannigfachen Aufgaben im Einkauf, Verkauf, in der Kontrolle, der Buchhaltung, der Propaganda, Ladengestaltung, Presse usw. Wie wäre es, so argumentierte er, wenn sich die betreffenden Konsumverwalter in einem bestimmten kleineren oder grösseren Bezirk einmal zusammenschliessen und eine *Arbeitsgemeinschaft* bilden würden, in der jeder Verwalter für sämtliche Genossenschaften des betreffenden Bezirkes gewisse Aufgaben übernehmen würde — je nach den besonderen Fähigkeiten der einzelnen Verwalter. So könnte z. B. einer sich nicht nur für seine eigene, sondern auch die benachbarten Genossenschaften dem *Einkauf widmen*, der andere könnte sich im gleichen Sinne den mannigfachen Problemen des *Verkaufs*, der Ladenkontrolle und evtl. der Propaganda zuwenden. Ein dritter besitzt u. U. besondere Fähigkeiten auf dem Gebiete der internen Verwaltung, der Buchhaltung, der Personalschulung. Bei einer solchen Arbeitsteilung müsste sich nicht jede Verwaltung — ob sie nun hauptberuflich oder nur im Nebenamte fungiert — mit allem und jedem befassen, sondern sie könnte in vermehrtem Masse wichtige Aufgaben besonders befähigten Mitarbeiterinnen und Kollegen überlassen und damit einen gewiss *erhöhten Grad von Leistungsfähigkeit erreichen und den Betrieb wesentlich rationeller gestalten.*

Solche Arbeitsgemeinschaften von Konsumverwaltungen

bedeuten keine Schwächung der Selbständigkeit einer Genossenschaft. Diese wird nach wie vor ihren demokratischen Aufbau beibehalten. Die Mitglieder werden in keiner Weise in ihren Rechten geschmälert. Dafür werden verbessert und vielleicht sogar behoben eine gewisse organisatorische Ueberdimensionierung, die bisherige Schwerfälligkeit, die Ueberlastung der Verwaltung, die Zersplitterung der Kräfte.

*

Einen Schritt in der aufgezeigten Richtung bedeuten die — vor allem *kleine* Genossenschaften umfassenden —

welschen Arbeitsgemeinschaften,

deren Zweck auch die Herausgabe von *Gemeinschaftsseiten* in ihrem genossenschaftlichen Volksblatt *La Coopération* ist. Diese Aufgabe ist in dem von Herrn Steudler, Vertreter-Revisor des V. S. K., betreuten Kreis vier Verwaltern anvertraut, denen je eine Gruppe von kleineren Vereinen zugeteilt ist. So haben die Herren Liechti für zehn, Cattin für siebzehn, Savary für acht und Sænger für vier Konsumgenossenschaften die Verantwortung für die Gestaltung der Gemeinschaftsseite in *La Coopération* übernommen.

Weitere welsche Genossenschaften, die jedoch an ihrer Lokalseite festhalten, schliessen sich von Fall zu Fall den von den oben erwähnten vier Gruppen unternommenen *Aktionen* an, praktizieren die *gleichen Preise* und fördern so das gemeinsame Vorgehen und besonders die zügige Propaganda.

Wir haben es hier also mit einem sehr gut, ja z. T. sogar schon besser entwickelten Pendant zu dem zu tun, was wir an dieser Stelle aus den Kantonen Glarus, Aargau, St. Gallen und Thurgau wiederholt berichtet haben.

*

Dass nicht die Absicht besteht, die Aufgaben der Arbeitsgemeinschaften auf die Propaganda, die einheitlichen Preise und die Durchführung gewisser Aktionen zu beschränken, darauf deutet der vor uns liegende Entwurf zu einem Vertrag zwischen den Vereinen *einer* der oben erwähnten welschen Arbeitsgemeinschaften hin. Es heisst in dem betreffenden Vertragsentwurf, dass die eingangs desselben namentlich aufgeführten Konsumgenossenschaften sich zu einem *Bezirksverband* zusammenschliessen. Zweck des Verbandes ist, «die genossenschaftliche Leistungsfähigkeit zu erhöhen, sowohl ideell wie materiell».

Besonders bedeutsam ist Art. 4.

Art. 4. — Die Delegiertenversammlung ernennt einen für alle Vereine zusammen verantwortlichen Verwalter, mit den üblichen ihm zustehenden Funktionen, Pflichten und Rechten, der die angeschlossenen Vereine zu leiten hat und für die Verbindung unter ihnen besorgt sein muss.

Einige Vereine haben jedoch schon einen hauptberuflich tätigen Verwalter. Für sie bestimmt Art. 5, dass sie *ihren gegenwärtigen Verwalter beibehalten* können. Die derzeitigen Verwalter brauchen also für ihre Stelle nicht zu fürchten. Auch — und das ist ebenfalls im Vertragsentwurf festgelegt — *behalten die angeschlossenen Vereine ihre Selbständigkeit*, ihren Vorstand und ihre Kontrollstelle sowie ihre getrennte Rechnung und ihr eigenes Vermögen.

Ein *Vollziehungsausschuss*, für den jeder Verein einen Delegierten bestimmt und eine Betriebskommission, der der Verwalter, der Präsident und der Sekretär des Vollziehungsausschusses angehören, sorgen für die stets notwendige Koordination, den kaufmännischen Fortschritt.

Die Vereine verpflichten sich, *sämtliche Waren beim V. S. K.* einzukaufen.

Die *finanzielle Grundlage* der Vereinigung wird dadurch geschaffen, dass jede Genossenschaft jährlich 0,2% ihres Umsatzes bei der Genossenschaftlichen Zentralbank einzahlt. Dieser Betriebsfonds ist für die *Personalausbildung, Aufklärung usw.* bestimmt.

Wir stehen bei dieser Vereinigung von welschen Verbandsvereinen vor einer bedeutsamen Entwicklung. Sie stellt *eine* der mannigfachen Formen dar, in denen sich der engere regionale Zusammenschluss der Konsumgenossenschaften entwickeln kann. Die vorliegende Lösung geht von den bis jetzt bekannten zweifellos am weitesten und verspricht natürlich auch die rationellste Durchführung.

*

Jeder Kreis wird das System der regionalen Zusammenarbeit zu wählen haben, das seinen Verhältnissen am besten entspricht. Ueberall möge man jedoch ans Werk gehen und Spesen erhöhende, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit vermindernde Reibungsverluste durch regionalen Zusammenschluss zu beseitigen versuchen. Die Vertreter und Revisoren des V. S. K. wie auch dessen Wirtschaftsabteilung sind stets dabei, wenn es gilt, die Wege zu solchem Zusammenschluss zu ebnen. Was wir hier erstreben, ist in der übrigen, privaten Warenvermittlung ebenfalls im Gange. Man nehme es sich in Behörden und Verwaltungen unserer Vereine ernsthaft vor, der hier gestellten Aufgabe in der nächsten Zeit grösste Beachtung zu schenken.

Die Vermittlung von Gemüse und Obst

Der Zug zur Spezialisierung

* Wiederholt haben wir in dieser Zeitschrift auf die Bemühungen der britischen Genossenschaftsverbände hingewiesen, bei den angeschlossenen Genossenschaften vermehrtes Interesse zu wecken für die Vermittlung von Obst und Gemüse. Um einmal ein einigermassen klares Bild zu erhalten vom Stande dieser Abteilung, veranstaltete das Marktforschungsinstitut des englischen genossenschaftlichen Grosseinkaufsverbandes bei den Genossenschaften eine Umfrage, deren Resultate in einer 32 Seiten starken Broschüre zusammengefasst wurden, aus der wir nachstehend einige Angaben reproduzieren.

Auf Grund amtlicher Erhebungen über das Jahr 1938 wurde seinerzeit der Gesamtumsatz an Obst und Gemüse, inkl. Kartoffeln, für England und Wales auf 135 bis 140 Millionen Pfund Sterling geschätzt, der Verbrauch einer Arbeiterfamilie für das gleiche Jahr und die gleichen Produkte auf 9 Pfund und 6 Pence. Dieses Quantum wird von Autoritäten der Ernährungswissenschaft als zu gering bezeichnet. Im Interesse der Volksgesundheit sollte der Verbrauch um rund 25% höher sein. Eine Steigerung des Konsums wäre also schon aus diesem Grunde anzustreben.

Wie gross ist nun der *Anteil der Genossenschaftsbewegung* am Gesamtumsatz? Das genau festzustellen, erwies sich als ausserordentlich schwierig, wenn nicht unmöglich. Denn weitaus die meisten Genossenschaften vermitteln Gemüse und Obst nur nebenbei in ihren gewöhnlichen Kolonialwarenläden und führen darüber keine spezielle Rechnung. Andere führen neben Obst und Gemüse auch Fische, ohne die Einnahmen zu trennen. Man ist also, was die Gesamtbewegung anbetrifft, auf Schätzungen angewiesen. Dagegen liegen nun für eine allerdings verhältnismässig kleine Zahl von Genossenschaften die Ergebnisse der vom Marktforschungsinstitut veranstalteten Enquête vor, die von 220 Genossenschaften beantwortet wurden. Davon lieferten 130 vollständige Angaben. Diese 130 Genossenschaften zählten 1 671 523 Mitglieder oder 21% der Gesamtmitgliedschaft und vermittelten rund 21% des gesamten Lebensmittelumsatzes der Bewegung. Ihr Umsatz an Gemüse, Obst usw. betrug total 1 701 000 Pfund Sterling. Davon entfielen auf den Verkauf in 130 *Spezialläden* 351 000 Pfund, auf den Verkauf in 1682 Läden in Kombination mit andern Artikeln 1 042 000 Pfund und auf den Verkauf per Fuhrwerk 308 000 Pfund. Dazu kommen noch vier Genossenschaften mit unvollständigen Angaben, denen aber immerhin zu entnehmen war, dass sie in 281 *Spezialabteilungen* für rund 1 150 000 Pfund Sterling Gemüse und Früchte vermittelten, dazu noch für rund 100 000 Pfund Sterling in gemischten Läden.

Die 134 berichtenden Genossenschaften bewältigten rund 3 Millionen Pfund Sterling oder 55% des

---

GENOSSENSCHAFT (Schluss)

6. Wirtschaftssysteme und Genossenschaftswesen

Die moderne Genossenschaft wurzelt im *Liberalismus*. Sie erwächst in den Kreisen, die durch das System der freien Erwerbswirtschaft zu Schaden kommen: Bauer, Handwerker und Arbeiter. Diese Gruppen haben die Parteien unterstützt oder gebildet, welche die politische Herrschaft des Manchestertums erschütterten und der Wirtschaftspolitik eine neue Richtung gaben. Der *Konservatismus* ruht auf einer der Auffassung des Liberalismus entgegengesetzten Betrachtung der menschlichen Natur und des Staates. Das praktische wirtschaftspolitische Programm eines Adam Müller und V. L. von Haller forderte schrittweise Beseitigung der Bevorzugung des grossen Geldkapitals, Heilung der schweren Schäden, welche die übertriebene wirtschaftliche Zentralisation und der Mangel fester Ordnungen für Landwirtschaft und Kleingewerbe gehabt haben; Schutz der redlichen Erwerbsarbeit gegen das Ueberwuchern der Spekulation; Sicherung und Förderung des friedlichen Zusammenwirkens von Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Der *politische Staatssozialismus* erklärt, dass die Demokratie in der Masse der unteren Klassen ruht. Er will Volkssouveränität, wirkliche tätige Herrschaft der Volksmasse. Im Sozialismus wird dieses politische Ideal mit dem ökonomischen verknüpft und auf der Grundlage der Demokratie eine Neuordnung der privaten Existenz erstrebt, unter Verwerfung der zur Vermögensungleichheit führenden freien Konkurrenz (des Liberalismus) und unter Betonung eines neuen Elements: der *Macht des Staates*. Die *Genossenschaftsideologie* als Gegenströmung zum Liberalismus. Ihre Urheber in England, R. Owen, Dr. W. King und die Christlichen Sozialisten, wollten das liberale Wirtschaftssystem von Grund aus umgestalten, weil sie in dem Streben nach Gewinn, von dem es beherrscht ist, die Ursache der sozialen Uebelstände erblickten. Gegen die Uebel des Systems der Konkurrenz gibt es nur eine Abhilfe, und die liegt in dem brüderlichen und christlichen Grundsatz des Genossenschaftswesens, d. h. der vereinigten Arbeit und gerechten Verteilung des gemeinsamen Ertrags. Es müssen Genossenschaften geschaffen werden, die eine Organisation des Wohnens, der Arbeit, der Produktion und des Konsums

Gesamtumsatzes der Bewegung an Obst und Gemüse.

Aus den Angaben der 86 wegen Unvollständigkeit ausgemerzten Fragebogen glauben nämlich die Bearbeiter der Enquête schliessen zu dürfen, dass der Gesamtumsatz aller Genossenschaften in Obst und Gemüse rund 5 1/2 Millionen Pfund Sterling beträgt, was nicht ganz 5 % des gesamten Landesumsatzes an diesen Artikeln ergäbe, oder mit andern Worten: Während auf Grund der offiziellen Statistiken im Durchschnitt jede Arbeiterfamilie in England und Wales wöchentlich für 3 Schillinge und 5 3/4 Pence Obst und Gemüse konsumiert, macht der Bezug der gleichen Artikel an genossenschaftlicher Quelle nur rund 3¾ Pence pro Mitglied aus. Gelänge es nun den Genossenschaften, ihren Umsatz an Obst und Gemüse auf denselben Prozentsatz des Landesumsatzes zu steigern wie für die übrigen Lebensmittel, so würde eine Summe von 20 Millionen Pfund Sterling erzielt, statt, wie oben berechnet, nur 5 1/2 Millionen.

Die Untersuchungen über die *Rentabilität* dieses Geschäftszweiges ergaben sehr verschiedene Resultate, je nachdem Gemüse und Früchte in der gleichen Abteilung wie Kolonial- oder andere Waren oder aber in Spezialläden vermittelt werden. Als niederster Umsatzbetrag, um eine genügende Rendite zu erzielen, werden 2000 Pfund Sterling pro Jahr bezeichnet; *doch hängt sehr viel davon ab, wie das Personal es versteht, mit der Ware umzugehen.*

Genossenschaften, die Gemüse und Obst in Spezialläden vermitteln, versichern übereinstimmend, dass dieser Geschäftszweig ebenso rentabel sei wie andere Branchen.

Der Grund dafür ist naheliegend: In den Spezialläden werden die Behandlung, die Zurschaustellung und der Verkauf von *fachkundigem Personal* besorgt, während das Personal der gewöhnlichen Läden meistens nur für die Behandlung der allgemeinen Waren ausgebildet wurde.

Ueber die *Einkaufsquellen* der Genossenschaften wird gesagt, dass ungefähr 50 % der von ihnen verkauften Mengen an Obst und Gemüse vom Grosseinkaufsverband bezogen werden, gegenüber 80 % bei allgemeinen Waren. Einer der Hauptgründe für die ungenügende Verbandstreue bestehe darin, dass allzuviel Wert auf die persönliche Auswahl der Ware beim Einkauf gelegt werde. Die Einkäufer vergeudeten eine Menge Zeit damit, von Lieferant zu Lieferant zu wandern, um, wie sie meinen, das Vorteilhafteste herauszufinden,

während man sich nachher um den Verkauf und die Behandlung der Ware nicht mehr kümmere, sondern das einem Personal überlasse, das von dem Fach wenig oder nichts verstehe.

So gehe ein eventueller, durchaus aber nicht sicherer, beim Einkauf erzielter Vorteil beim Verkauf verloren. Viel erspriesslicher wäre es, der Behandlung und dem Verkauf mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Geschultes Personal wird z. B. wissen, wann die Produkte in Gefahr sind, nicht mehr vollwertig zu sein, und es wird vernünftigerweise auch die Kompetenz haben, rechtzeitig die Preise der gefährdeten Ware herabzusetzen, während nicht fachkundiges Personal sie teilweise verderben lässt oder durch Verabfolgung nicht mehr vollwertiger Ware zum vollen Preis das Vertrauen der Käufer zur Genossenschaft erschüttert. *Das Verlangen nach sachkundigem, kompetentem Personal sei also durchaus gerechtfertigt.*

Auf diesen Punkt wird in einem Schlusskapitel der Broschüre noch speziell hingewiesen. Als allgemeine Grundlage für die Weiterentwicklung jeder Branche wird

zunehmende Spezialisierung

gefordert. Das gelte vor allem auch für die Vermittlung von Obst und Gemüse. Ein durchgreifender Erfolg könne nur erwartet werden, wenn die gleiche Person für den ganzen Geschäftsablauf der Abteilung verantwortlich sei, also sowohl für den Einkauf wie für die Behandlung und den Verkauf der Ware. Es gehe nicht an, die im Handel mit Kolonial- und den meisten übrigen Waren üblichen Praktiken einfach auch auf Obst und Gemüse anzuwenden. Letztere seien leichtverderbliche Produkte, die ständiger Ueberwachung bedürfen und deren Verkaufspreis deshalb dem jeweiligen Zustand angepasst werden müsse.

Was die Versorgung der Genossenschaften durch den Verband anbetreffe, so sei dessen Leistungsfähigkeit, wie auf andern Gebieten, auch hier von der Loyalität der Genossenschaften abhängig. *Je fester*

---

darstellen und die durch gegenseitige Verbindung sich organisch ergänzen. Die Genossenschaftsbewegung will zwar das liberale System überwinden, nicht aber die alte soziale ständische Ordnung wieder aufleben lassen, sondern in der Wirtschaft gesund ausgleichend demokratische Tendenzen fördern. Das Wesenseigentümliche der Genossenschaften liegt darin, dass sie das *Prinzip der Organisation* vertreten gegenüber dem Atomismus des liberalen Systems, aber doch auch zugleich das *Prinzip* der *freien und freiheitlichen Ordnung* gegenüber dem die individuelle Freiheit aufhebenden Zwang des extremen Staatssozialismus. In der Planung der Wirtschaft der Zukunft wird dem Genossenschaftsprinzip als ausgleichendem Faktor eine wichtige Rolle zukommen. Zum Vorwurf der mittelständischen Gegner der Genossenschaften über ihre Tendenz, notwendige Existenzen auszuschalten, ist folgendes zu bemerken: Die Genossenschaft ersetzt die Händler und Unternehmer, an die sich die Genossen bisher gehalten haben. Aber diese Wirkung teilt die Genossenschaft mit jeder technischen Errungenschaft, die bisherige Handreichungen überflüssig macht. Das ist volkswirtschaftlich an sich kein Nachteil. Vor allem aber dient die Genossenschaft auf diese Weise gerade der Erhaltung und Festigung der Existenz eines sehr viel grösseren Kreises, ihrer Mitglieder selbst. «Wohl vollzieht sich eine gewisse Ausschaltung, aber ganz fern liegt der Genossenschaft die Aufsaugungstendenz, welche die kapitalistisch organisierten Wirtschaftsorganisationen auszeichnet. Sie bildet vielmehr die *wirksamste Wehr* gegen sie. Sie bewirkt wohl die Ausschaltung einiger Händlerkategorien, aber sie *verhindert* dafür die Ausschaltung sehr viel zahlreicherer Einzelexistenzen im Wirtschaftsleben. Indem sie diesen die Vorteile des genossenschaftlichen Grossbetriebes verschafft, erhält sie dieselben lebensfähig» (Egger). Eine andere Frage von Wichtigkeit ist die Erwägung: Können durch starke Ausdehnung z. B. der Verbrauchergenossenschaften in der Zukunft nicht auch *Monopole* von Verbrauchergenossenschaften entstehen, ähnlich denjenigen der Erzeuger, die etwa die Preise unter die Erzeugerkosten drücken könnten? Lederer beantwortet diese Frage verneinend, da die Verbrauchergenossenschaften nicht die Nachfrage über ein gewisses Mass verringern können.

Die Eigenproduktion der Verbrauchergenossenschaften könnte ihre Selbstkosten auf die Dauer nicht unterbieten.

man auf die regelmässigen Bezüge der Genossenschaften zählen könne, um so eher werde es dem Verbande möglich sein, die Abteilung so auszubauen und sich so einzudecken, dass alle berechtigten Erwartungen erfüllt werden können.

Die Broschüre enthält als willkommene Einlagen eine Reihe verlockender Bilder als Beispiele, wie Obst und Gemüse wirkungsvoll ausgestellt werden können.

Das wahre Gesicht des Fähigkeitsausweises

Jedem real denkenden Menschen wird der Fähigkeitsausweis als ein Papier erscheinen, das eine Art Zeugnis darstellt, das über die *Fähigkeit*, über das berufliche, fachliche Können, die in Schule und Praxis erworbenen Kenntnisse Auskunft gibt. Es gibt einige Berufe, in denen es sich empfiehlt, ein solches Zeugnis zur Dokumentierung der Fähigkeit zur Ausübung des betreffenden Berufes zu verlangen. Dass der betreffende Handwerker — wir denken z. B. an einen Elektriker — sich über seine berufliche Vertrauenswürdigkeit ausweisen kann, dient gewiss zur Beruhigung der Konsumenten. Damit ist jedoch nicht gesagt, dass ein solcher Ausweis für *alle* Handwerker und gar noch den Handel notwendig ist, zumal dann nicht, wenn für die Erteilung des sog. «Fähigkeitsausweises» Voraussetzungen geschaffen werden, die mit der «Fähigkeit» als solcher weit und breit nichts zu tun haben.

Ein beachtenswertes Beispiel über die Handhabung des Gesetzes über den Fähigkeitsausweis publizierte die «Schweiz. Gewerbe-Zeitung». Es handelte sich um eine *Coiffeuse*, die im Jahre 1934 die Lehrabschlussprüfung bestanden hatte und seither mehr oder weniger dauernd im Berufe tätig war; seit 1941 hat sie in einem Damensalon als ständige Aushilfe gearbeitet und wollte jetzt das Geschäft ihrer Arbeitgeberin käuflich erwerben. *Der Beweis der Fähigkeit war also überzeugend erbracht.* Ueber 12 Jahre übte sie mit Erfolg ihren Beruf aus. Sie hatte unzählige Damen zu deren Zufriedenheit bedient. All dies genügte nicht. Die Behörden lehnten das Gesuch ab. Die Coiffeuse richtete eine Beschwerde an den Bundesrat, der sich so ebenfalls noch mit dieser so landeswichtigen Angelegenheit zu befassen hatte. Unsere höchste Landesbehörde fühlte sich auf Grund des Gesetzes über den Fähigkeitsausweis verpflichtet, die Beschwerde abzulehnen, da die «selbständige Berufsausübung» durch die Coiffeuse nicht nachgewiesen werden konnte.

Ihre berufliche Fachtüchtigkeit genügte also nicht.

Lesen wir, was die «Schweiz. Gewerbe-Zeitung» über den Fall schreibt:

«Wann liegt eine selbständige Berufsausübung vor?

Gemäss Artikel 3 der Verfügung Nr. 2 des EVD über den Fähigkeitsausweis für die Eröffnung von Betrieben im Gewerbe (Coiffeurgewerbe) vom 1. Juli 1946 werden Bewilligungen für die Eröffnung von Coiffeurbetrieben nur an Gesuchsteller erteilt, die den Fähigkeitsausweis (Meisterprüfung oder allenfalls gleichwertige ausländische Ausweise) besitzen. Bewilligungen sind weiter gemäss Artikel 4 zu erteilen an Personen, die den Coiffeurberuf schon vor dem 28. Februar 1935 selbständig ausgeübt haben und seither bis zur Einreichung des Gesuches ununterbrochen im Beruf tätig waren.

Der Bundesrat hat kürzlich in einem Beschwerdeentscheid Gelegenheit gehabt, sich über den Begriff *«selbständige Berufsausübung»* auszusprechen, und es dürfte unsere Leser interessieren, die Auffassung des Bundesrates kennen zu lernen.

Aus dem Tatbestand entnehmen wir, dass die Gesuchstellerin im Jahr 1934 die Lehrabschlussprüfung als Coiffeuse bestanden hat und seither mehr oder weniger dauernd im Berufe tätig war. Seit 1941 hat sie in einem Damensalon als ständige Aushilfe gearbeitet und beabsichtigte nun, die sich bietende Gelegenheit auszunützen und das Geschäft ihrer Arbeitgeberin käuflich zu erwerben.

Der Bundesrat stellte fest, dass die Beschwerdeführerin das Meisterdiplom nicht besitzt, also die Voraussetzung von Artikel 3 nicht erfülle. Unter Bezugnahme auf Artikel 4 machte der Bundesrat weiter geltend, dass unter *selbständiger* Berufsausübung der Betrieb eines Coiffeurgeschäftes auf *eigene Rechnung* zu verstehen ist. Die blosse Tatsache, dass jemand *technisch* selbständig arbeitet — was im Coiffeurberuf nichts Aussergewöhnliches ist — genüge nicht. Der Nachweis der selbständigen Berufsausübung vor dem 28. Februar 1935 ist nicht erbracht worden, weshalb sich die Beschwerdeführerin nicht auf Artikel 4 berufen könne.

Auch könne eine Bewilligung auf Grund von Artikel 7, lit. a, nicht erteilt werden, da keine besondern persönlichen oder örtlichen Verhältnisse vorliegen, welche die Verweigerung als unbillig erscheinen lassen. Wenn die Beschwerdeführerin bisher als Selbständigerwerbende gewerbsmässig einen Coiffeurbetrieb geführt hätte, so könnte es sich fragen, ob ihr nicht billigerweise die Uebernahme eines andern Betriebes gestattet werden

---

Dagegen üben die Genossenschaften auf dem Markt heute schon die wichtige Rolle einer Kontrollinstanz aus und haben in verschiedenen Ländern (Grossbritannien, Finnland, Holland, Schweden, Schweiz u. a.) Produzentenmonopole gebrochen.

7. Literatur

1. *Ursprung: Ed. Meyer:* Geschichte des Altertums, Bd. I; *Kohler:* Beiträge zur Assyriologie. Bd. VI. 1904; *Weber Max:* Wirtschaftsethik der Weltreligionen, Das antike Judentum; *Balscheit-Eichrodt:* Die soziale Botschaft des Alten Testaments für die Gegenwart; *Liebenam:* Zur Geschichte und Organisation des römischen Vereinswesens. 1890; *Ziebarth, E.:* Das griechische Vereinswesen, 1896; *Poland, F.:* Geschichte des griechischen Vereinswesens, 1909; *Müller, H.:* Genossenschaftswesen im Altertum, in Totomianz: Internationales Handwörterbuch des Genossenschaftswesens; *Gasser, A.:* Geschichte der Volksfreiheit und der Demokratie; *Gierke, O.:* Rechtsgeschichte der deutschen Genossenschaft, 3 Bde.; *Heusler, A.:* Schweizer Verfassungsgeschichte; *Faucherre, H.:* Die Markgenossenschaft und die Landsgemeinde als Wiege der Eidgenossenschaft, in: Leitfaden für genossenschaftliche Lehrstunden; *Faucherre, H.:* Was Rochdale für die Schweiz und die Schweiz für Rochdale bedeutet («Schweiz. Konsum-Verein» 1944, Nr. 25); *Schmidt, Fr.:* Die landwirtschaftliche Genossenschaftsbewegung der Schweiz; *Durtschi, E.:* Verband ostschweiz. landwirtschaftl. Genossenschaften (VOLG), Winterthur (1886-1936); *Cassau, O.:* Die Konsumvereinsbewegung in Grossbritannien; *Handschin, H.:* Die Grundsätze der Redlichen Pioniere von Rochdale, Heft 37 der Genossenschaftlichen Volksbibliothek, Basel; *Holyoake* und *Schlösser:* Geschichte der Rochdaler Pioniere; *Heeb, Fr.:* Von den Maschinenstürmern zu den Redlichen Pionieren.

2. *Wesen der Genossenschaft: Faucherre, H.:* Die Rückvergütung im System der genossenschaftlichen Organisation; *Fauquet, G.:* Der genossenschaftliche Sektor; *Munding, K.:* Pflichten und Rechte der Genossenschaftsangestellten; *Sombart, W.:* Der moderne Kapitalismus, III. Bd., II. Teil, Die Genossenschaftswirtschaft, S. 985 ff.; *Jahrbücher* des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine, Hamburg, 1903 u. f.; *Liefmann:* Die Unternehmungsformen; *Kulemann:* Die Genossenschaftsbewegung, II. Bd.; *Müller, Hans:* Dr. W. King und seine Stellung in der Genossenschaftsbewegung; *Müller, Hans:* Zur Kritik des Genossenschaftsbegriffes. Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik, III. Teil, 66. Bd., 1923; *Grünfeld, E.:* Handbuch des Genossenschaftswesens, Bd. I; *Gide, Ch.:* La Coopération, Paris; *Webb-Potter:* Die britische Genossenschaftsbewegung, heraus-

sollte. Da sie jedoch nur gelegentlich selbständig als Coiffeuse tätig ist, liegt keine gewerbsmässige Berufsausübung vor.

Auch eine Berufung auf Artikel 7, lit. b, der die Möglichkeit gibt, Bewilligungen zu erteilen, wenn vor Erlass der Verfügung und im guten Glauben Vorbereitungen für die Eröffnung eines Coiffeurbetriebes getroffen wurden, kommt nicht in Frage, da die angeschafften Einrichtungsgegenstände (im Betrage von rund 600 Fr.) zur Bedienung der eigenen Kundinnen in der eigenen Wohnung Verwendung fanden. Dass die Gesuchstellerin angeblich der Inhaberin des zu übernehmenden Geschäftes unentgeltlich ausgeholfen hat, sei nicht von Belang, da ein entgangener Verdienst nicht als «erheblicher Schaden» im Sinne von Artikel 7, lit. b, betrachtet werden kann.

Was schliesslich den *Geschäftsübernahmevertrag* anbetrifft, so ist dieser erst nach Erlass der Verfügung Nr. 2 abgeschlossen worden.

Dieser Entscheid bildet eine wertvolle Ergänzung der genannten Verfügung und interpretiert dessen wichtigste Bestimmungen.

Es ist gewiss zu begreifen, wenn die «Schweiz. Gewerbe-Zeitung» diesen Fall als «wertvolle Ergänzung» qualifiziert. Für uns ist er in dem Sinne wertvoll, dass er praktisch zeigt, zu welchen ungesunden Weiterungen ein solches Gesetz über den «Fähigkeitsausweis» führt. Es ist glücklich gelungen, dieses zu einem sehr scharfen Instrument zünftlerischer Interessen auszubauen.

*

Als «ein erfreuliches Urteil» bezeichnet die «Schweiz. Gewerbe-Zeitung», was im Verwaltungsbericht der *Direktion der Volkswirtschaft des Kantons Bern* für das Jahr 1946 über den Bundesratsbeschluss über den Fähigkeitsausweis für die Eröffnung von Betrieben im Gewerbe steht:

«Durch Verfügungen des Eidg. Volkswirtschaftsdepartementes vom 28. Dezember 1945 und vom 1. Juli 1946 wurde der *Bundesratsbeschluss über den Fähigkeitsausweis* für die Eröffnung von Betrieben für das *Schuhmachergewerbe* und das *Coiffeurgewerbe* anwendbar erklärt. Das kantonale Amt für berufliche Ausbildung hat zu Handen der Volkswirtschaftsdirektion im Berichtsjahr 45 Gesuche aus dem Schuhmachergewerbe und 16 aus dem Coiffeurgewerbe geprüft. Die Volkswirtschaftsdirektion hat 8 Gesuche aus dem Schuhmachergewerbe abgewiesen, während 15 Gesuche ohne weiteres und 22 Gesuche unter der Voraussetzung der Meisterprüfung innert zwei Jahren bewilligt werden konnten. Aus dem Coiffeurgewerbe wurden 7 Gesuche ohne weiteres und 9 bedingt (Meisterprüfung) bewilligt. *Die Einführung der Bewilligungspflicht hat wesentlich zur Wertschätzung der Fähigkeitsausweise (Lehrabschlussprüfung und Meisterprüfung) und damit zur Gesundung der beiden Berufe beigetragen.*»

Im Lichte des oben geschilderten Schicksals des Gesuches der Coiffeuse muss auf diese Feststellungen der Berner Volkswirtschaftsdirektion doch etwas Schatten fallen. Jedenfalls hat sich der Fähigkeitsausweis, der übrigens ohne Not bei den Schuhmachern und Coiffeusen eingeführt wurde, als ein zweischneidiges Instrument entpuppt. Seine gesetzlichen Grundlagen haben — wie es sich auch im Fall der Coiffeuse gezeigt hat — eine derart enge Formulierung, dass er wohl den von Gewerbeseite erstrebten Zweck erfüllt, aber sich in vielen Fällen sehr ungerecht auswirkt. Die Allgemeinheit möge vom Erlass weiterer derart engherziger Gesetze bewahrt bleiben.

Die Durchführung von Genossenschaftsratswahlen

Nicht überall gehören die Behördewahlen zu den erfreulichen Ereignissen einer Genossenschaft. Oft brechen der Eifer und die Leidenschaft durch und vergiften für lange Zeit die Atmosphäre und erschweren die spätere Zusammenarbeit. In einem offenbar erfreulichen Geist hat man diese Frage in *Romanshorn* gelöst. Zu beachten ist dabei nicht zuletzt der positive Einfluss der *Ladengemeinschaften*, wie er auch in den folgenden Ausführungen im Lokalteil des «GV» zum Ausdruck kommt:

«Die Statuten des Lebensmittelvereins sehen vor, dass alle drei Jahre die Mitglieder des Genossenschaftsrates neu gewählt werden müssen.

Wie es bei uns seit langem üblich ist, haben auch diesmal wieder die beiden bestehenden Gruppen von Genossenschaftern ihre Vertrauensleute für die Wahl in Vorschlag gebracht. Die Zusammenarbeit zwischen unsern Mitgliedern (gleich welcher Konfession oder politischen Richtung) war aber während der vergangenen Jahre so gut, dass nirgends das Bedürfnis nach einem Wahlkampf besteht. So sind denn auch von allen Ladengemeinschaften ausserhalb Romanshorns *Gemeinschaftslisten* aufgestellt worden. In diesen Gemeinden müssen daher — so steht es in unseren Statuten — die Mitglieder gar nicht an die Urnen gehen. Das Büro des Genossenschaftsrates hat das Recht, die Vorgeschlagenen ohne weiteres als gewählt zu erklären.

---

gegeben und eingeleitet von Lujo Brentano; *Webb, S. B.:* Die genossenschaftliche Gemeinwirtschaft.

3. *Definition des Begriffes Genossenschaft: Staudinger, F.:* Die Konsumgenossenschaft; *Wilbrandt:* Die Bedeutung der Konsumgenossenschaft; *Schär, Joh. Fr.:* Die soziale und wirtschaftliche Aufgabe der Konsumgenossenschaften; *Grünfeld, E.:* Das Genossenschaftswesen volkswirtschaftlich und soziologisch betrachtet; *Faucherre, H.:* Leitfaden für genossenschaftliche Lehrstunden; *Jacob, Ed.:* Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften; *Maire, M.,* und *Huber, J.:* Die Entwicklung und die Bedeutung des V. S. K.; die Wirtschaftspolitik des V. S. K.; *Mühlemann, H. E.:* Der Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.) und seine volkswirtschaftlichen und sozialen Leistungen.

4. *Genossenschaftsarten: Faucherre, H.:* Die verschiedenen Arten von Genossenschaften, in: Wie kann die schweizerische Idee der Genossenschaft und der Gemeinnützigkeit innerhalb der Bevölkerung mehr verbreitet und vertieft werden?; *Handschin, H.:* Die wichtigsten Genossenschaftsarten (Einführung in die Genossenschaft), Heft 54 der Genossenschaftlichen Volksbibliothek, Basel; *Schär, O.:* Die verschiedenen Arten der Genossenschaft, Heft 16 der Genossenschaftlichen Volksbibliothek, Basel; *Genossenschaftliche Volksbibliothek Nr. 51:* Die Bau- und Wohngenossenschaften der Schweiz.

5. *Genossenschaftsideologie: Faucherre, H.:* Umrisse einer genossenschaftlichen Ideengeschichte, 2 Teile, Basel; *Schär, A.:* Das Werk von Collin-Bernoulli; *Munding, K.:* Reden und Schriften von J. Fr. Schär; *Meyer-Gutzwiller, P.:* Dienst am Volk (Das Wirken Dr. B. Jaeggis); *Munding, K.:* V. A. Hubers ausgewählte Schriften; *Munding, K.:* Zschokkes Goldmacherdorf; *Degen, E.:* Stefan Gschwind als Genossenschafter und Sozialpolitiker; *Grünfeld, E.:* Art. Genossenschaftswesen in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Ergänzungsband zur 4. Ausgabe; *Kaufmann, H.:* Die Stellungnahme der Sozialdemokratie zur Genossenschaftsbewegung; *King, W.:* The Co-operator, 1826/30; *Lenin:* Ueber das Genossenschaftswesen, Artikel und Reden, zusammengestellt von N. L. Nieschtscherjakoff; *Müller, Hans:* Von der liberalen zur sozialen Genossenschaftstheorie, ein Beitrag zur Geschichte der genossenschaftlichen Ideenbewegung; *Müller, Hans:* Die Klassenkampftheorie und das Neutralitätsprinzip der Genossenschaftsbewegung; *Genossenschaftliche Volksbibliothek Nr. 54:* Einführung in die Genossenschaft; *Gide, Ch.:* Der Kooperatismus, übersetzt von Kurt Brettschneider; *Genossenschaftliche Volksbibliothek Nr. 39:* Die Genossenschaftsbewegung der schweizerischen Konsumenten; *Genossenschaftliches Jahrbuch 1945 u. f.; Faucherre, H.:* 25 Jahre Siedelungsgenossenschaft Freidorf; *Mühlemann, H. E.:* Die Genossenschaftsidee gestern, heute, morgen; *Schwerz, F.:* Der Kampf um billiges und gutes Brot in den 30er und 40er Jahren des 19. Jahrhunderts.

Nur in *Romanshorn* sind für die 20 zu besetzenden Sitze 30 Kandidaten aufgestellt worden. Die beiden Gruppen hätten sich ohne weiteres auch in Romanshorn auf eine einzige gemeinsame Liste einigen können. Man hat aber gefunden, in der weitaus grössten Gemeinde unseres Wirtschaftskreises müsse man so demokratisch wie möglich vorgehen und den Wählern doch auch eine gewisse *Möglichkeit der Auswahl* geben. Beide Gruppen haben jedoch ausdrücklich erklärt, dass sie auf alle Polemik durch Zeitungen oder Flugblätter und überhaupt auf alle Anpreisung ihrer Kandidaten verzichten werden. Sie schlagen einfach die Leute ihres Vertrauens vor und ersuchen die Genossenschaftsmitglieder, ihre Stimmzettel nach ihrer Ueberzeugung auszufüllen.»

Vorteile der Selbstbedienung

beschäftigen die britische Genossenschaftsbewegung in steigendem Masse. Kürzlich weilte ein Mitglied des Direktionskomitees der Konsumgenossenschaft in Brighton in den Vereinigten Staaten, um sich persönlich über die Einrichtung und das Funktionieren dieser Läden zu informieren, und der Bericht, den es über seine Studien in den «Co-op. News» veröffentlichte, lautete durchaus positiv.

Die Mechanisierung und die Einführung wissenschaftlicher Methoden in der Güterproduktion, schreibt er einleitend, hatten zur Folge, dass heute pro Arbeitskraft bedeutend mehr produziert wird als früher, während in der Verteilung in dieser Hinsicht nur sehr geringe Fortschritte erzielt wurden. Drei Faktoren drängen nun aber gebieterisch nach einer Reform:

1. Die abnehmenden Verdienstmargen zufolge behördlicher Vorschriften und zunehmender Konkurrenz;
2. die steigenden Unkosten wegen der Lohnerhöhungen bei gleichzeitiger Verkürzung der Arbeitszeit;
3. der Personalmangel, hervorgerufen sowohl durch die Anziehungskraft der industriellen Betriebe als durch die Verlängerung der Schulpflicht, sowie die steigende Unlust der Jugend, sich der Warenverteilung zu widmen.

Nun ist zu beachten, dass die Selbstbedienungsläden keine Automaten sind, sondern dass sie unternehmungslustigen Menschen grössere Entwicklungsmöglichkeiten bieten als die gewöhnlichen Läden. Das Personal findet mehr Gelegenheit, seine Fähigkeiten zu entwickeln, und der Umsatz pro Verkaufskraft nimmt zu. Ein beliebiger amerikanischer Selbstbedienungsladen setzt z. B. jährlich seine 50 000 Pfund Sterling um mit einem Bruttoüberschuss von 18,23%; die Unkosten betragen 11,19%, so dass ein Nettoüberschuss von 7,04% bleibt. Auf eine Verkaufsperson ergibt sich ein Jahresumsatz von 7670 Pfund Sterling und ein wöchentlicher Verkaufsbetrag von 11 Shilling 9 Pence pro Quadratfuss der Ladenfläche.

Es ist begreiflich, dass in Amerika, das während der Kriegsjahre nicht eigentlicher Kampfschauplatz war, mehr Gelegenheit geboten war, Experimente in der Verkaufspraxis durchzuführen als in Grossbritannien, das beständigen Angriffen ausgesetzt war. In welchem Ausmasse sich das neue System dort ausbreitete, mögen folgende, die zwei grössten Verkaufskonzerne Amerikas betreffenden Zahlen veranschaulichen:

Safeway Stores:

1945 2452 Läden im Betrieb, in der Hauptsache Selbstbedienungsläden.
Jahresumsatz 166 192 887 Pfund Sterling.

1936 3370 Läden, darunter nur einige wenige Selbstbedienungsläden.
Totalumsatz kaum die Hälfte desjenigen von 1945.

Great Atlantic & Pacific Stores:

1943 5907 Läden im Betrieb, wovon 1666 Selbstbedienungsläden.

1927 15 762 Läden, sehr wenige mit Selbstbedienung.

Ueber die *Einrichtung* der Selbstbedienungsläden wurde in diesem Blatte schon wiederholt berichtet. Es wird darauf gesehen, dass das grösstmögliche Warenquantum auf stehenden und hängenden Gestellen so ausgelegt wird, dass alle Artikel im nahen Bereich der Käufer liegen.

Die in den gewöhnlichen Läden zwischen der Käuferschaft und dem Verkaufspersonal eine Schranke bildenden platzversperrenden Ladentische sind hier ausgemerzt.

Der Käufer kann sich an den verschiedensten Stellen des Raumes bedienen, wobei die Warenkategorien entsprechend den normalen Bedürfnissen der Käuferschaft angeordnet sind. So werden z. B. Fleischwaren und Gemüse nahe beieinander placiert. Alles ist in einer Weise disponiert, die das Einkaufen leicht und angenehm gestaltet.

*

In der gleichen Nummer der «Co-op. News», der wir die obigen Ausführungen entnehmen, beschäftigt sich auch ein Leitartikel mit dem gleichen Problem. Selbstbedienung bedeutet eine Arbeitsersparnis für das Personal, heisst es da u. a., denn die Käuferschaft übernimmt einen Teil der Verkaufsarbeit, so z. B. das Heranholen und das Verabreichen der Waren. Die Einführung des Selbstbedienungssystems in seinem heutigen Umfange wurde aber erst möglich, als die Erfindung neuer Arten von Verpackungsmaterial eine längere Aufbewahrung auch der leicht verderblichen Artikel erlaubte. Dies ist der Fall bei dem Zellulosepapier, das einen luftdichten Verschluss ermöglicht, der sogar das Vorverpacken von Fischen und frischem Fleisch erlaubt. *Für den Käufer bedeutet die Selbstbedienung eine Zeitersparnis:* das für die Hausfrauen so lästige Warten auf Bedienung und der Aerger über die Nichteinhaltung der Reihenfolge fallen zum guten Teil dahin und das Einkaufen wird interessanter. Am meisten in Betracht fällt aber die Tatsache, dass mit weniger Personal grössere Mengen umgesetzt und damit die Verkaufsspesen verringert werden.

Für unsere Kultur ist die Abnahme der weiblichen Kräfte zu Gunsten der männlichen typisch, so paradox das auch in einem Zeitalter, in dem die Frau alle Gebiete des sozialen Lebens erobert hat, erscheinen mag. Seitdem eine grosse Anzahl von Frauen, sowohl in der Industrie als in allen Zweigen der Arbeitsorganisation, eine wesentliche Rolle spielt, hat sie den Tätigkeitsbereich des Mannes nicht eigentlich ergänzt, sondern vielmehr darnach gestrebt, männliches Wesen zu imitieren, eine der Grundursachen der geistigen Verarmung unserer Zeit.

Elisabeth Huguenin

Neue Methoden im Kampf um Frieden und Sicherheit

* Laut Vereinbarung steht die Radiostation der UNO in Lake Success zu gewissen Zeiten auch den als ständige Berater des Wirtschafts- und Sozialrates der UNO anerkannten aussergouvernementalen Organisationen zur Verfügung, zu denen auch der Internationale Genossenschaftsbund gehört. Von dieser Vergünstigung machte der Präsident der amerikanischen Genossenschaftsliga und Vizepräsident des Internationalen Genossenschaftsbundes, Murray Lincoln, Gebrauch, indem er über das Netz der Radiostationen der UNO eine Botschaft ausstrahlte, der wir die folgenden Sätze entnehmen:

Die durch alte Methoden und Ideen in den Krieg gestürzte Welt bedarf neuer Formeln zur Herbeiführung von Frieden und Sicherheit, und der Internationale Genossenschaftsbund kann dabei wertvolle Hilfe leisten. Die Bemühungen um einen dauernden Frieden werden gehemmt durch mancherlei Hindernisse, herrührend von der Verschiedenheit der Sprachen, Kulturen und oft auch der Ziele. Im Internationalen Genossenschaftsbund aber mit seinen 85 Millionen Mitgliedern in nahezu 40 Ländern bestehen gegenseitiges Verständnis und Uebereinstimmung über die anzustrebenden Ziele. Wir sind tätig im Austausch von Waren, von Rohmaterial und Industrieprodukten. Dabei sind wir bestrebt, unsere Dienstleistungen auf ein Niveau zu erhöhen, das die Methoden des heutigen internationalen Handels umzuformen Anlass geben dürfte.

Die Völker müssen ihre Erfahrungen austauschen und sich besser kennen und verstehen lernen. Wenn der Austausch von Waren unseren Lebensstandard zu erhöhen vermag, wird der Austausch der Erfahrungen die Barrieren niederreissen, welche die Verschiedenheit der Sprachen und Kulturen zwischen den Nationen aufgerichtet haben. Nur wenn es gelingt, die Völker für eine Zusammenarbeit zu gewinnen, wie sie der IGB mit seinen Tausenden von Organisationen in Handel, Produktion und Erziehung praktiziert, wird der so sehnlich herbeigewünschte Friede aufgebaut werden können. Unter der Oberfläche der internationalen Diplomatie müssen wir das solide Fundament einer herzlichen Weltbruderschaft errichten.»

40 Jahre Internationaler Genossenschaftsbund als Konsumvereinsorganisation

Ein früher aktiver deutscher Genossenschafter schreibt uns:

«Wenn auch der Internationale Genossenschaftsbund bereits 1895 gegründet worden ist, so waren ihm doch während der ersten 12 Jahre seines Bestehens in der Mehrzahl landwirtschaftliche Raiffeisengenossenschaften oder Schulze-Delitzsche Handwerkergenossenschaften angeschlossen. Bereits 1904, auf dem Genossenschaftskongress in Budapest, vollzog sich die erste Umordnung, indem die landwirtschaftlichen Genossenschaften der Darmstädter Richtung aus dem IGB austraten und sich der Internationalen Landwirtschafts-Organisation in Rom anschlossen, während die englischen und schottischen Konsumvereine mit ihren Verbänden beitraten.

1907 an dem Internationalen Genossenschaftstag in Cremona (Italien) verliessen auch die Schulze-Delitzschen Kreditvereine den IGB, während die deutschen Konsumvereine über ihren Zentralverband Aufnahme fanden. Es sind also in diesem Sommer vierzig Jahre her, dass der IGB vorwiegend zu einer Konsumvereinsbewegung wurde. Der langjährige frühere Vorsitzende, Mr. W. H. Wolff, der den Kreditgenossenschaften nahestand, legte damals den Vorsitz nieder, und an seine Stelle trat der ehrwürdige Präsident der schottischen Grosseinkaufsgesellschaft, Mr. W. Maxwell. Ausser ihm gehörten dem Vorstand an: Mr. J. C. Gray, Generalsekretär des Genossenschaftsverbandes in Manchester, Heinrich Kaufmann, Generalsekretär des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine in Hamburg, wie auch Mr. Aneurin Williams von der Gartenstadtbewegung.

Das Büro des Bundes befand sich im Hause der Baugesellschaften in London und wurde geleitet von Miss J. Halford, deren Tätigkeit im wesentlichen in der Herausgabe der Cremonenser Verhandlungsprotokolle bestand. Da sie jedoch erkrankte, wurde Dr. Hans Müller, der frühere Sekretär des Verbandes schweizerischer Konsumvereine, mit der Leitung des Büros betraut. Ihm sagten aber die Londoner Verhältnisse nicht zu, und auf seine Anregung hin wurde das Büro nach der Schweiz verlegt, wo die Stadt Zürich in einem alten Patrizierhause in der Napfgasse entsprechende Büroräume kostenlos zur Verfügung gestellt hatte.

Nachdem bisher sich die Tätigkeit des IGB im wesentlichen auf die Vorbereitung der alle drei Jahre stattfindenden internationalen Genossenschaftstagung beschränkt hatte und er sonst nur noch als Bindeglied zwischen den einzelnen internationalen Genossenschaften wirkte, wandte sich das neue Büro alsbald praktischen Aufgaben zu. Es wurde zunächst das «*Internationale Genossenschafts-Bulletin*» in Deutsch, Französisch und Englisch allmonatlich herausgegeben, welches über die Entwicklung des Genossenschaftswesens in allen Ländern unterrichtete. Allen Redaktionen von Genossenschaftsblättern wurde das Bulletin kostenlos zugestellt: sie wurden gebeten, im Austausch ihre eigenen Veröffentlichungen dem Büro einzusenden. Auf diese Weise war es möglich, eine vollständige Sammlung aller in der ganzen Welt erscheinenden Genossenschaftszeitungen zusammenzubringen. Weiter wurden Diapositivsammlungen angelegt, die für Lichtbildervorträge über das Genossenschaftswesen in allen Ländern zur Verfügung standen. Dank der zentralen Lage Zürichs waren Besuche fremder Genossenschafter im Bundesbüro häufig.

Auf dem Internationalen Genossenschaftstage in Hamburg im Herbst 1910 gab Dr. Müller bekannt, dass er sein Amt niederzulegen wünsche. Daraufhin wurde das Büro nach London zurückverlegt, und Mr. H. May vom Londoner Büro des englischen Genossenschaftsverbandes wurde mit der Leitung des Büros betraut.

Der Hamburger Genossenschaftstag hatte unter dem Zeichen der Zusammenarbeit der Grosseinkaufsgesellschaften in allen Ländern gestanden. Leider wurden diese Bestrebungen durch den Weltkrieg unterbrochen.

Die Vernichtung der Konsumgenossenschaften in Deutschland durch die Nazis führte zu einer Beeinträchtigung des IGB. Und jetzt bemüht sich der IGB in verdankenswerter Weise, die Fäden mit den deutschen Konsumvereinen wieder aufzunehmen.»

Nimm dich der Minuten an; die Stunden sorgen schon für sich selbst. Lord Chesterfield

Der genossenschaftliche Antrag auf Prüfung der Kontrolle der Oelvorkommen durch die UNO dringt nicht durch

«Der Oeltrust, die britische Labourregierung und Sowjetrussland teilten sich heute in den Erfolg, dem Antrag des Internationalen Genossenschaftsbundes, dass die Frage der Kontrolle der Weltölvorkommen durch die UNO geprüft werden solle, zum Misserfolg verholfen zu haben» — so berichtete der Pressedienst des USA-Genossenschaftsverbandes am 13. August. Führend in der Ablehnung des Antrages des IGB war der Vertreter Grossbritanniens. Unterstützt wurde der Antrag durch den Delegierten Norwegens, der den Wirtschafts- und Sozialrat darauf aufmerksam machte, dass eine Ablehnung die «Vertrauenskrise» gegenüber der UNO fördern würde. Entschieden befürwortet wurde der Antrag auch durch den französischen Delegierten, der die Arbeit des IGB und der französischen Genossenschaften anerkannte. Verschiedene Nationen, so China, Kuba und Venezuela, unterstützten die Prüfung der Frage, aber enthielten sich der Stimme, als es schliesslich einen Entscheid zu fassen galt. Bei diesem stimmten 8 Nationen nicht: sie wollten von dem Antrag des IGB nur «Kenntnis nehmen«. Norwegen und Frankreich stimmten ihm zu.

Der Antrag des IGB wurde am 11. August durch Herrn *Thorsten Odhe*, Schweden, den ständigen Vertreter des IGB bei der UNO, vertreten. Die Debatte dauerte bis zum folgenden Tag, an dem Vertreter der bedeutenderen Oelgesellschaften der Welt auf der Galerie Platz genommen hatten, um der Debatte aus nächster Nähe zu folgen.

Selbstverständlich gibt sich der IGB mit dem Entscheid des Wirtschafts- und Sozialrates in dieser wichtigen Frage nicht zufrieden. Die dem IGB am Zürcher Genossenschaftskongress gestellte Aufgabe bleibt bestehen. Zur Erreichung des grossen, dem Weltfrieden dienenden Zieles werden weitere Mittel und Wege geprüft werden.

Verschiedene Tagesfragen

Eine Nationalspende für die von der Dürre betroffenen Bauern? (Ein Beitrag zur Diskussion um die Behebung der Dürreschäden). Im Rahmen seiner Aktion «Was dänkt der Ander?» schreibt der Gotthardbund u. a.: «Eine neue Preis- und Lohnhausse hätte zur Folge, *dass die Schäden der Dürre zu einem grossen Teil einfach auf eine andere Bevölkerungsschicht überwälzt würden:* nämlich auf jene, die ihr Einkommen nicht entsprechend der Geldentwertung zu steigern vermögen. Dies betrifft einen Grossteil der Angestellten, Kreise des Mittelstandes, Geistesarbeiter, und vor allem der kleinen Sparer — also gerade jene Gruppen, die schon bisher am meisten unter der Teuerung zu leiden hatten! Eine Aktion eidgenössischer Solidarität kann aber unmöglich derart beschaffen sein, dass man die Last dem einen abnimmt, um sie *einem andern*, noch *schwächern*, aufzubürden.

Auch folgende Ueberlegung drängt sich auf: Wird der Milchpreis entsprechend den gestellten Forderungen um 6 Rp. erhöht, so kommt der Liter Milch für den Konsumenten auf einen halben Franken zu stehen; dazu gesellen sich die Aufschläge bei der Butter, dem Käse usw. Damit rückt aber die Gefahr einer Umstellung in den Konsum*gewohnheiten* nahe; viele Arbeiterfamilien werden in vermehrtem Masse zum Genuss von Kaffee statt Milch übergehen. Oder man denke an die von Amerika propagierten Fruchtsäfte als besonders gesundes Frühstücksgetränk usw. Solche Konsumgewohnheiten, das lehren die Erfahrungen der Kriegszeit, könnten dauernd werden und daher unter Umständen zu einem bleibenden Rückgang des Verbrauchs an Milchprodukten führen. Preissteigerungen erweisen sich auch unter diesem Gesichtspunkt als zweischneidiges Schwert.

Alle diese Ueberlegungen haben massgebende Instanzen veranlasst, nach andern Hilfsmöglichkeiten Umschau zu halten. Man nennt die verbilligte *Abgabe von Futtermitteln, Ermässigung von Transporttaxen, Steuernachlass, Gewährung von zinslosen Ueberbrückungskrediten* usw.

Zur Diskussion gestellt sei die Frage, ob zur Finanzierung all dieser Massnahmen nicht eine *nationale Anleihe* aufgelegt werden könnte, eine Art *Nationalspende zu Gunsten der von den Auswirkungen der Trockenheit besonders betroffenen landwirtschaftlichen Betriebe*. Denkbar wäre, dass dabei die Zinsbedingungen etwas ungünstiger angesetzt würden, wie seinerzeit bei der Wehranleihe, als es galt, das Land gegen die von aussen heraufziehenden Stürme rechtzeitig zu wappnen.

Die Arbeiterschaft hat sich um das Landesinteresse ein bleibendes Verdienst erworben dadurch, dass sie während der Kriegsjahre in ihren Lohnforderungen Mass hielt und es so ermöglichte, die inflatorische Entwicklung in der Zeit des grössten Warenmangels in Schranken zu halten. Heute ergeht der Appell zum «Stillehalten» an die Landwirtschaft. Es ist die Aufforderung, in den Preispostulaten Zurückhaltung zu üben, um die «Ueberbrückungskrise» bis zum Anbruch normalerer Verhältnisse nicht zu verschärfen. Die Landwirtschaft darf darauf zählen, dass das Schweizervolk ein solches Verhalten honorieren wird: zum ersten durch die Bereitschaft, an Hilfsaktionen tatkräftig mitzuwirken (z. B. durch Beteiligung an der vorgeschlagenen nationalen Anleihe), zum zweiten durch die Unterstützung der berechtigten langfristigen Forderungen der Landwirtschaft, die in den nächsten Jahren Gegenstand der eidgenössischen Gesetzgebung werden.»

Die Gefährlichkeit eines Käuferstreiks. Zu der in der «Schweiz. Metallarbeiter-Zeitung» publizierten Anregung, auch in unserem Lande möchte der Käufer wie in den USA vermehrt weise Zurückhaltung im Kaufen beweisen und zur Verhütung einer weiteren Ueberhöhung der Lebenskosten sich weigern, jeden Preis zu bewilligen, schreibt uns ein Mitarbeiter u. a.:

«Wir stellen vor allem einmal fest, dass mit der Zurückweisung der Preise und dem damit verbundenen Hintanhalten der Kaufkraft bei uns der Weg zur Deflation geöffnet würde. Was eine Deflation ist, das haben wir in den vergangenen dreissiger Jahren bis zur Wechselkurssenkung erlebt. Niemand möchte sie zurückwünschen, denn sie bedeutete nebst der Arbeitslosigkeit eine Geringschätzung der menschlichen Arbeitskraft. Also gerade das Gegenteil von den Zuständen, die wir jetzt erleben. Die damals erlebten Tiefpreise des gesamten Konsums konnten vom Lohnerwerber nicht bezahlt werden, weil sein Arbeitsentgelt (der Lohn) viel zu niedrig war. Sollte nun mit dem Rufe nach einem Käuferstreik die Deflation neuerdings eröffnet werden, dann müssten sich vor allem die Konsumvereine dagegen aufrichten, nicht zuletzt weil sie an einer solchen Entwicklung selbst kein Interesse haben, da mit einem Preissturz unwillkürlich die so mühsam etwas hochgebrachten Löhne abwärtsgleiten würden und damit die Kauffähigkeit eines grossen Teils der Mitgliedschaft lahmgelegt wäre.»

Volkswirtschaft

Preiserhöhungen auf Kartoffeln und Getreide

Die neuen Kartoffelpreise

* Der Bundesrat hat die Kartoffelpreise für die Haupternte festgesetzt. Für Speisekartoffeln betragen die Produzentenpreise für 100 kg, franko Abgangsstation, 21 bis 25 Fr., je nach Sorte. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine Erhöhung von 2 Fr. Diese Preisfestsetzung trägt den ausserordentlichen Verhältnissen, wie sie sich auch für die Kartoffelproduktion aus der anhaltenden Trockenheit ergeben, Rechnung. Zur Verbilligung der Konsumentenpreise leistet die Alkoholverwaltung wiederum Frachtbeiträge für Kartoffelsendungen in ganzen Wagenladungen. Ferner werden Vorkehren getroffen, um eine ausreichende Versorgung des Landes mit Speisekartoffeln zu sichern.

Die Uebernahmepreise für Inlandgetreide

Die diesjährige Getreideernte ist durch Auswinterungs- und Trockenheitsschäden in empfindlichem

Ausmass beeinträchtigt worden. Dem Ertragsausfall und den höheren Produktionskosten Rechnung tragend sowie im Hinblick auf die andauernden Schwierigkeiten der Getreideversorgung hat der Bundesrat beschlossen, die Uebernahmepreise des Bundes für inländisches Brotgetreide der Ernte 1947 um 8 Fr. bis 8 Fr. 50 je 100 kg zu erhöhen. Demgemäss betragen die neuen Preise je 100 kg netto:

Weizen, Typ I (Mont Calme usw.) . . .	Fr. 62.50
Typ II (Plantahof usw.)	Fr. 64.—
Typ III (Huron)	Fr. 65.—
Roggen	Fr. 60.—
Mischel aus Weizen und Roggen	Fr. 61.—
Dinkel, Einkorn und Emmer, nicht entspelzt	Fr. 58.—

Für Ablieferungen aus Gebirgsgegenden werden darüber hinaus je nach Höhenlage Zuschläge von 2 bzw. 3 Fr. je 100 kg ausgerichtet. Ueberdies bleibt für Gebirgsgegenden der Zuschlag zur Mahlprämie von 2 Fr.

Der Bundesrat gibt der Erwartung Ausdruck, dass die bedeutend höheren Uebernahmepreise die Getreideproduzenten veranlassen werden, der Ablieferungspflicht in grösstmöglichem Umfang nachzukommen.

Keine Erhöhung des Brotpreises

Die Erhöhung des Getreideübernahmepreises um 8 bis 8 Fr. 50 (der Schweizerische Bauernverband forderte eine Preiserhöhung von 10 Fr.) wird von der Bundeskasse getragen. Eine Heraufsetzung des Brotpreises wird nicht erfolgen. Man erwartet eine Inlandgetreideernte von höchstens 10 000 Wagen, so dass sich die Barausgabe für den Bund auf etwa 8,5 Millionen Franken belaufen dürfte. Um die Ablieferung des Getreides zu fördern, wird der Bundesrat sich bemühen, den von der Trockenheit heimgesuchten Gegenden in vermehrtem Masse Futtermittel zu verbilligten Preisen zur Verfügung zu stellen.

Aufhebung des Kartoffelzolls

Bei den Kartoffeln wurde dem Begehren des Schweizerischen Bauernverbandes voll entsprochen. Die Oberzolldirektion wurde ermächtigt, für Kartoffeln, die im Herbst 1947 oder Frühjahr 1948 vom Ausland eingeführt werden, den Zoll (2 Fr. pro 100 Kilo) und die übrigen Gebühren (1 Fr.) teilweise oder ganz zu erlassen, um die Einfuhr von Kartoffeln zu verbilligen. Man wird an die 6000 Wagen vor allem aus Holland importieren müssen.

Die Kartoffeleinfuhr

Seit einiger Zeit haben Verhandlungen mit den Behörden und Ausfuhrorganisationen einzelner Länder stattgefunden. Einfuhren sind besonders aus Holland zu erwarten. Die Abgabepreise werden für diese Kartoffeln im Einvernehmen mit der eidgenössischen Preiskontrollstelle festgesetzt, und sie werden in der Regel den Preisen für gleichwertige inländische Kartoffeln angepasst werden. Die Verhandlungen mit Dänemark sind noch nicht abgeschlossen. Doch ist nach den bis heute vorliegenden Berichten mit der Lieferung einer bestimmten Mindestmenge zu rechnen. Ob und in welchem Umfang Einfuhren aus der Tschechoslowakei möglich sein werden, steht noch nicht fest. Für Einfuhren aus andern Ländern wird die Einfuhrregelung von Fall zu Fall mit den betreffenden Importfirmen festgelegt.

Kurze Nachrichten

In bezug auf die Versorgung der Schweiz mit wichtigen Nahrungsmitteln liegen uns folgende Angaben vor: Der Run auf Kondensmilch, der durch die Nachrichten vom Rückgang der Frischmilch-Produktion in gewissen Städten hervorgerufen wurde, wird keine Verknappung zur Folge haben. In der Tat sind in den USA neuerdings grosse Bestellungen placiert worden; die (zur Hauptsache ungezuckerte) Ware dürfte in vier bis fünf Wochen eintreffen. Allerdings haben die amerikanischen Lieferanten ihre Preise heraufgesetzt. Ferner ist kürzlich gezuckerte Kondensmilch aus Dänemark eingetroffen. In Anbetracht der Trockenheit in diesem Lande ist allerdings mit einem Rückgang der dänischen Lieferungen zu rechnen.

Der Verbrauch von Würfelzucker hat namentlich in den Gaststätten stark zugenommen; mit einer Aufhebung der Zuckerrationierung ist vor Jahresende kaum mehr zu rechnen. — Aus Brasilien wurde Reis offeriert, doch wollen die Vereinigten Staaten die betreffenden Lieferungen der schweizerischen Getreidequote anrechnen, weshalb keine Abschlüsse zustande kommen dürften. — Auf den Bezug der Oelquote in Argentinien wurde verzichtet, da das argentinische Oel um 40 % teurer ist als indisches Arachideöl. Verhandlungen über allfällige Preiskonzessionen sind im Gange. — Ob und wann die Fettrationierung aufgehoben werden kann, wird erst entschieden, wenn die Quote pro 1948 bekannt ist.

«Schweizerischer Wirtschafts-Kurier»

Herabsetzung des Zementpreises. Der *Zementpreis* kann durch die infolge Umsatzausweitung eingetretene Kostensenkung um Fr. 25.— pro Wagen zu 10 Tonnen herabgesetzt werden. Gemäss der im «Schweizerischen Handelsamtsblatt» publizierten Verfügung ist die Preisverbilligung dem Verbraucher oder Bauherrn weiterzugeben.

Der Zürcher Baukosten-Index. Seit der letzten Erhebung hat sich der Baukosten-Index um 10,6 Punkte, d. h. um 5,8 Prozent, auf 195,4 im Berichtszeitpunkt — 1. August 1947 — erhöht. Wird auf die Zeit unmittelbar vor dem zweiten Weltkrieg (Juni 1939) abgestellt, so ergibt sich der Indexwert zu 194,2. Stellen wir diese Zahlen den entsprechenden des Lebenskostenindexes gegenüber, der im Juni 1947 auf 157,8 Punkte (August 1939 = 100) geklettert war, so finden wir, dass der Baukosten-Index stärker angestiegen ist und wesentlich höher liegt als der Lebenskosten-Index. Wird das Jahr 1914 als Basisjahr gewählt, so ergibt sich für den Lebenskosten-Index die Zahl 222,5 und für den Baukosten-Index 274,2.

Der nach den Normen des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins bestimmte Kubikmeterpreis bezifferte sich am 1. August 1947 auf Fr. 97.77, während er am 1. Februar 1947 Fr. 92.59 und im Basisjahr 1938 Fr. 49.94 betragen hat.

In den Vereinigten Staaten ist die Produktion von Schuhen neuerdings gedrosselt worden. Im Juni 1946 wurden 45 Millionen Paar, im Juni 1947 dagegen nur 33,8 Millionen Paar hergestellt. Die Beschränkung der Produktion durch die Schuhfabriken erfolgte unter dem Einfluss der Marktlage, nachdem sich die Versorgung im Frühjahr zu normalisieren begonnen hatte.

Die Ausfuhr von Baumwollwaren aus den Vereinigten Staaten ist — hauptsächlich infolge der allgemeinen Dollarverknappung — ins Stocken gekommen. Während der ersten fünf Monate des Jahres wurden 13 % der amerikanischen Baumwollwaren-Produktion exportiert, gegen 4 % vor dem Kriege. Seither haben die Bestellungen aber um 20 bis 30 % abgenommen. Der Rückgang der ausländischen Orders betrifft aber vor allem billige Gewebe, während sich Imprimés und feine Hemdenstoffe relativ gut gehalten haben.

Auf den Philippinen herrscht ein starkes Kopra-Angebot. Der Ertrag der diesjährigen Produktion wird auf rund 1 Million Tonnen veranschlagt, gegen 0,75 Millionen im Durchschnitt früherer Jahre. Die Preise sind um nahezu 40 % gesunken und liegen erheblich unter den Ansätzen, welche den Pflanzern der britischen Kolonien bezahlt werden. Der Export, der in Dollars zu bezahlen ist, wird durch die allgemeine Dollarknappheit behindert. Die USA haben ihren Bedarf bereits eingedeckt.

Die amerikanischen Lebensmittelzuteilungen. Grosse Mengen von getrockneten Bohnen und Erbsen wurden für den Export nach verschiedenen europäischen Ländern zur Verfügung gestellt. *Die Schweiz bekommt 6600 Sack Bohnen und 6600 Sack Erbsen* zu je 100 lbs. den Sack. Oesterreich bekommt 232 000 Sack Bohnen und 264 500 Sack Erbsen, Irland 2200 Sack Bohnen und 4400 Sack Erbsen, Italien 297 600 Sack Bohnen und 99 000 Sack Erbsen. Die amerikanische Zone Deutschlands bekommt 683 400 Sack Erbsen. Lieferzeit ist der Monat Dezember. (NZZ)

Für die PRAXIS

Bestellungen nicht im letzten Moment und auch nicht in allzukleinen Quantitäten

Unsere Genossenschaften kommen mit der heute mehr denn je gebotenen Pflicht zur Haltung kleiner Lager gewiss nicht in Konflikt, wenn sie darauf achten, dass die Bestellungen an den V. S. K. nicht in unrationellen Quantitäten gegeben werden. Wo es irgendwie zu verantworten ist, sind Originalkisten am Platze. Sie sind auch preislich vorteilhafter. Und vor allem:

Nicht in der letzten Minute bestellen!

All das führt zu unnötig viel Fakturen. Ihre Zahl hat beim V. S. K. derart zugenommen, dass die Fakturistinnen sehr oft Ueberstunden leisten müssen. Ist das unbedingt nötig? Auch die Spesen werden dadurch nicht vermindert. Die vom V. S. K. berechnete Vermittlungsgebühr ist so bescheiden, dass auch er mit allen Mitteln darauf achten muss, unnötige Spesen zu vermeiden. Zu wenig planvolles Bestellen, ungenügende Ueberwachung der Lager und damit unnötige Belastung des schriftlichen Verkehrs tragen zur Vermehrung der Spesen bei — bei Vereinen und beim V. S. K.

Welcher Warenvermittlungsapparat wird am meisten Erfolg haben? *Der, welcher mit den geringsten Kosten arbeitet.*

Wie führt man einen Spezereiladen in den USA

Man kann sagen, dass alle Spezereiläden das gleiche verkaufen, aber das ist nicht die Wahrheit, und wer nur das führt, was man überall bekommt, wird nicht sehr weit kommen. Echte Kaufmannskunst besteht darin, seinem Geschäft ein Gesicht zu geben, neben den laufenden Waren etwas zu führen, was man bei ihm allein bekommt, oder in dem er die grösste und beste Auswahl hat. Die Eigenart kann aber auch in der Art der Bedienung bestehen: Selbstbedienung, Lieferung frei ins Haus, telephonische Anfragen an den Kunden nach dem Tagesbedarf, Kreditgewährung und schliesslich ein Kundendienst, der die Ware ab Automobil verkauft.

Alles dies erfordert grösste Ordnung im Betrieb. Der Inhaber muss eine

vorzügliche Lager- und Verkaufskontrolle

haben und wissen, was er in jeder Ware absetzt. Diese Kontrollen können je nach Fähigkeit des Chefs dauernd oder nur periodisch geführt werden. Sie ganz unterlassen, rächt sich bitter. Markenartikel sollen nicht nur einfach gekauft, sondern vor allem auch gründlich und persönlich ausprobiert werden, denn hinter manchen Marken versteckt sich geringe Qualität, und es gibt auch solche, die wenig Reklame machen und besser sind. Da kann das zuverlässige Urteil des Chefs den Kunden zum Kauf von weniger bekannten Marken raten und an ihnen meist mehr verdienen, bei allerbester Bedienung. Also selbst im eigenen Haushalt die Ware probieren, damit man gut raten kann. Man kann auch einen bekannten Hotelier, eine Hochschule befragen, deren Urteil propagieren und schliesslich selbst eine Marke herstellen lassen.

Für den Schweizer Kaufmann wird es interessant sein, zu erfahren, was durchschnittlich in den einzelnen Warengruppen in einem mittleren Geschäft umgesetzt wird: Früchte, Fleisch, Fisch, Milch 25,50%; Zerealien 1,25%; Mehl 2,52%; Kaffee und Surrogate 0,44%; vorverpackte Spaghetti und ähnliches (inkl. Reis) 1,29%; die gleiche Ware offen 1,67%; Brot und Backwaren 3,85%; Fleisch, Geflügel, Speck 8,9%; Molkereiwaren 3,13%; Zuckerwaren, Eiscrème 2,58%; frische Früchte 2,75; Tabak und Zigaretten 2,42%; Zucker, Tee, Sirups, Oele, Trockenfrüchte und ähnliches 25,39%; Seife und Zubehör 7,82%; Toilettenartikel, Reinigungsmittel usw. 10,4%.

Man kann diese Sätze natürlich nicht ohne weiteres auf unsere Verhältnisse übertragen, da der Bedarf in USA anders ist als bei uns, nicht zuletzt durch den übergrossen Verbrauch in Konserven und fertigen Speisen.

Aus «Organisator», Monatsschrift

Die Anstrengungen der privaten Bäckermeister

In der «Schweiz. Bäcker- und Konditor-Zeitung» wird in der «DURO-Ecke», die der Bäckermeister-Selbsthilfegenossenschaft zur Propagierung ihrer DURO-Produkte zur Verfügung steht, ausgeführt:

«Heute richten wir einen dringenden Appell an jeden selbständigen Bäckermeister, weil uns einige Vorfälle in der jüngsten Vergangenheit mit aller Schärfe zeigen, dass *der Kampf um die Positionen in der Zukunft mit aller Wucht entbrannt ist.*

Dem schweizerischen Bäckereigewerbe droht erneut das Gespenst des verlustreichen Umsatzschwundes. Die Gefahr ist gross, dass der davon Betroffene den Umsatz *mit allen Mitteln* zu halten, ja sogar zu vergrössern sucht. Dieser Weg führt unweigerlich in eine schwere Krise. Also versucht die Selbsthilfegenossenschaft mit ihren DURO-Produkten einen anderen Weg zu öffnen.

Weitgehendes Ausschalten von Risiken und Unkosten durch das Bereitstellen hochentwickelter Halbfabrikate.
Förderung des fachmännischen Qualitätsangebotes und des Monopols mit den DURO-Produkten.
Verbesserung der Verdienstmarge und des Bruttoertrages.

Eine weitere Gefahr droht heute dem selbständigen Bäckermeister von seiten der grossen Konsumbäckereien, die mit Hilfe einer ideologisch gebundenen Presse den Konsumenten mit allem Nachdruck veranlassen, das Brot, das Kleinbrot und alle übrigen Backwaren nur im Konsumladen einzukaufen. Dieser Konsumentenwerbung kann der selbständige Bäckermeister nur die bessere Qualität, die handwerkliche Spezialität und den konkurrenzfähigen Preis entgegenstellen. Die Hausfrau muss wissen, *dass man bestimmte gute Backwaren eben nur beim Bäcker erhält.* Die DURO-Produkte sollen mithelfen, dieses Ziel zu erreichen. Sie können dies auch tun, denn wie käme sonst eine Konsumbäckerei dazu, uns zu ersuchen, ihr ebenfalls die DURO-Produkte zu liefern? *Doch nur deshalb, um den Vorsprung, den der Bäckermeister mit den DURO-Produkten hat, wieder einzuholen!* (Sollte es sich bei diesem Begehren einer Konsum-

bäckerei um den Versuch zum dauernden Bezug der DURO-Produkte — und nicht um eine mehr zufällige Bestellung, um die DURO-Produkte kennen zu lernen — handeln, so haben wir es gewiss mit einem Fall von beachtenswertem Optimismus zu tun. Es mag natürlich auch sein, dass der betreffende Leiter der Bäckerei der von hohem ideellem Schwung getragenen Publizität der Bäckermeister-Selbsthilfegenossenschaft allzu genossenschaftlichen Glauben schenkte; jedenfalls ersieht er wohl aus den obigen und noch folgenden Ausführungen, dass es sich bei den DURO-Produkten um «Monopolprodukte» und also um eine recht exklusive Vereinigung handelt. Sollte die Konsumbäckerei dem V. S. K. angeschlossen sein, so wird sie in der Vereinigung der Konsumbäckereien und auch im V. S. K. je und je die Unterstützung finden, die ihre Leistungsfähigkeit fördert und erhält. Die Redaktion des «SKV».)

Jeder Bäckermeister innerhalb unseres Verbandes sollte sich merken, dass DURO-Produkte seine Monopolartikel sind, und dass ihm diese einen Vorsprung im Konkurrenzkampf geben!

Schliesslich droht noch eine weitere, dritte Gefahr. Im Kampf der Migros gegen die Konsumvereine dürfte wohl auch wieder das Brot als Lockvogel für die Kundenwerbung eine grosse Rolle spielen. Dieser Kampf aber wird sich auf dem Rücken des selbständigen Bäckereigewerbes abspielen, wenn dieses nicht jetzt dafür sorgt, dass es in den kommenden wirtschaftlichen Auseinandersetzungen geschlossen und schlagkräftig dasteht. Die Zielsetzung der Selbsthilfe-Genossenschaft trägt dieser Entwicklung Rechnung, indem sie die Existenzgrundlagen des einzelnen Bäckereibetriebes zu festigen bestrebt ist. An Stelle der unproduktiven Belastung des Einzelbetriebes die rationelle Herstellung von DURO-Produkten, die mit geringem Aufwand fertig verarbeitet oder mit angemessener Marge verkauft werden können.»

Mutige Tat einer Verkäuferin

Wie der Tagespresse zu entnehmen war, gelang dank dem Mut einer Verkäuferin die Verhaftung eines internationalen, auch in der Schweiz von verschiedenen Orten gesuchten Verbrechers. Wir lesen hierüber unter anderem:

«Der Verhaftete versuchte, in einem Geschäft in der Stadt Bern einen Photoapparat zu verkaufen. Sofort wurde er als der gesuchte Betrüger von Montreux und Lausanne erkannt. Während die Polizei benachrichtigt wurde, muss der Mann die ihm drohende Gefahr gewittert haben. Er verliess plötzlich das Geschäft unter Mitnahme seiner Aktentasche und des Photoapparates. Von einer Ladentochter beständig verfolgt, flüchtete sich der Verbrecher durch das Warenhaus Loeb und verschiedene Strassen nach der Bundesterrasse nach dem Marziliquartier. Trotz fortwährender Aufforderung an männliche Passanten, ihr bei der Anhaltung des Verfolgten behilflich zu sein, erhielt die Ladentochter keine Hilfe. Mit erstaunten Blicken schauten die Männer die Tochter nur an, statt Hilfe zu leisten.

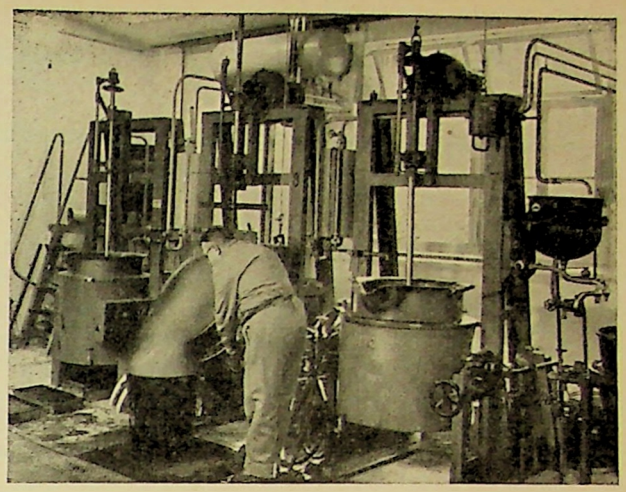
Im Marziliquartier konnte die Verfolgerin eine Frau bewegen, nach der Polizei zu telephonieren und den Standort des Verbrechers anzugeben. Hier ersuchte der Unbekannte mit flehender Bitte die Ladentochter, ihn doch nicht mehr zu verfolgen und nicht die Polizei zu benachrichtigen. Als dies nichts half, drohte er, sich in die Aare zu stürzen. Doch auch diese Drohung konnte das tapfere Mädchen nicht davon abhalten, dem Manne weiter auf den Fersen zu sein. Im Marzili warf der Dieb seine Aktenmappe mit Inhalt weg, um sich so wichtiger Beweise zu entledigen.

Die Ladentochter war schliesslich am Ende ihrer Kräfte angelangt und musste die Verfolgung aufgeben. Kurze Zeit darauf konnte ein Motorradfahrer veranlasst werden, bei der Verfolgung mitzuwirken. Die Tochter setzte sich auf den Soziussitz und versuchte, den Verbrecher neuerdings zu finden.

Unterdessen waren Fahnder nach dem Marzili beordert worden, und gestützt auf die Angaben der Ladentochter konnte der Gesuchte um 18.30 Uhr an der Bundesgasse gestellt und verhaftet werden.

In der weggeworfenen Aktenmappe befanden sich zwei Photoapparate, die der Ausländer am gleichen Tage in Neuenburg entwendet hatte. In seinem Hotelzimmer wurden die drei Photoapparate von Montreux und Lausanne gefunden. Weiter fand die Polizei einen wertvollen Pelzmantel und 130 Paar Nylonstrümpfe, die der Verhaftete ebenfalls in der Westschweiz durch verbrecherische Handlungen ergaunern konnte. Der Gesamtwert der beigebrachten Ware dürfte gegen 10 000 Franken betragen.

Das tapfere Verhalten der Verkäuferin verdient grösste Anerkennung. Durch ihr mutiges Auftreten konnte sie zur Hauptsache dazu beitragen, dass diesem ausländischen Verbrecher die Tätigkeit in unserm Land nun verunmöglicht wurde.»



Ebenfalls vorzügliche Co-op Qualitätsprodukte

In diesem genossenschaftlichen Eigenbetrieb in Basel werden die vorteilhaften Co-op Schuhpflegemittel (Schuhcrème, Lederfett, Juchtenfett) hergestellt.

Von Blumen und Unkraut

Wer nur eine Ahnung von Gärtnerarbeit besitzt, weiss, wie lange es dauert, bis aus dem der Erde anvertrauten Samenkorn eine strahlendschöne Blume geworden ist. Knicken kann man sie aber in einem Augenblick. Daneben aber gedeiht das Unkraut ohne jede Pflege, und scheinbar geht es dabei wie bei der Hydra: Wenn man Unkraut ausreisst, wächst es vielfältig wieder nach.

Sind unsere Beziehungen mit den Mitgliedern nun nicht auch mit der Zeit bis zur Reife einer Blume zu vergleichen? Und können die unsichtbaren Bande nicht durch ein unpassendes Wort oder eine unüberlegte Handlung zerrissen, wie die Blume geknickt werden?

Hegen wir daher die Beziehungen mit den Mitgliedern wie Blumen, die unser Herz erfreuen. Wir wissen doch, dass wir unbeabsichtigt dem üppigen Unkraute gleich reden und handeln. Das Mühen um die Blumen gibt aber ein Gegengewicht und bewahrt uns das Wohlwollen der für uns so wichtigen Konsumenten.

EL

Etwas für findige Verkäuferinnen

Jüngst übergab ein Kind einer Verkäuferin einen Zettel mit folgenden Wünschen:

3 under gram di svizzer chas,
un napeli fefel,
ais chilo proto vis.

Tanta Zalla

— eine Sprache, für die man wohl in keiner Schule eine Prüfung bestehen muss. Doch unsere Verkäuferin, die sich mit vielen Kolleginnen auf Grund des engen Kontaktes mit der so vielgestaltigen Mitgliedschaft einen weit über den Schulsack hinausreichenden Sprachschatz angeeignet hat, löste die Aufgabe. Sie übergab dem Kinde 300 g Schweizer Käse, 1 Paket Pfeffer, 1 kg Weissbrot. Die zwei Wörter in der letzten Zeile bedeuten: Tante bezahlt.

Gutes leisten — auch in der Werbung!

Anders machen

Eine Anzeige kann nicht für sich allein beurteilt werden. Von ganz besonderer Bedeutung ist dies für Inserate und für Plakate. Es kommt auf die «Gesellschaft», auf die Mitanzeigen an. Anzeigen, die wirken sollen, müssen irgendwie gegensätzlich sein. Sie sollen sich irgendwie von den anderen unterscheiden. Man soll andere Anzeigen ansehen, sogar sehr genau ansehen — um es dann anders zu machen, um eine eigene Art herauszuarbeiten. Ihre Anzeigen sollen Ihre Eigenart zum Ausdruck bringen.
Wenn eine Anzeige aus einer «Gesellschaft» heraus wirken soll, muss sie Hervorstechendes von den übrigen Anzeigenteilen unterscheiden. Wer alles hervorheben will, hebt nichts hervor. Also nicht alles fett drucken, alles unterstreichen oder alles mit Ausrufzeichen versehen. E. L.

Alles im Dienste der Werbung

Eines sollen Sie immer beachten: Jede Aeusserung eines Unternehmens soll werbewirksam sein — das Verkaufsgespräch, der Briefwechsel, die Verpackung, der Verkaufsraum und besonders die Ware selbst. E. L.

Werbung für Brennmaterialien

* Der Auftrag des Brennmaterialgeschäftes an die Propagandaabteilung des *Allgemeinen Consumvereins beider Basel* lautete: «Wir beabsichtigen in der Zeit vom Mai bis August den Absatz von Brennmaterialien stark zu forcieren. Neben der Rückvergütung gewähren wir auf allen Einkäufen einen besonderen Sommerrabatt. Bauen Sie eine Werbeaktion auf, die uns in dieser Sache kräftig unterstützt.»
Nun, Brennmaterialien sind in ihrer Gesamtheit eine eher langweilige Angelegenheit. Interessiert es die Mitglieder, wenn wir über Holz, Kohle, Koks und Öle schreiben? Und ausserdem ist Sommer. Wie können wir die Leute veranlassen, dass sie während der heissen Zeit Brennmaterialien einkaufen? Alles in allem: Der Auftrag war nicht leicht und hatte seine Tücken. Reifliche Überlegung und gewissenhaftes Abwägen führten endlich zum Entschluss, die Werbung auf möglichst breiter Basis durchzuführen. — Folgender Werbeplan wurde aufgestellt:

1. Versand von Werbebriefen an Grossbezüger und Besitzer von Ölheizungen. Anschliessend Vertreterbesuch.
2. Publikation einer Inseratenserie im «Baslerstab» (Anzeigenblatt). Pro Woche ein Inserat.
3. Inserate mit Preis- und Warenangeboten im «Genossenschaftlichen Volksblatt».
4. Diapositivwerbung in den Lichtspieltheatern (s. Abbildung).
5. Schaffung eines Reklameslogans.

Der Plan wurde zeitlich genau festgelegt und die einzelnen Werbemittel in ihrem Einsatz koordiniert. Heute, nach Abschluss der Aktion, dürfen wir feststellen, dass diese Werbung das Verkaufsgeschäft stark gefördert und wesentlich unterstützt hat.
Vorerst gingen wir einmal an die Aufgabe, einen zügigen Slogan zu schaffen. Es entstand der Satz

Bestes
Brennmaterial
mit
Rückvergütung!
Jetzt kaufen

ACV

und wir nahmen darauf Bedacht, dieses Schlagwort bei sämtlichen Werbemitteln zu verwenden.
Für die «Baslerstab»-Inserate wurden für einmal neue Wege beschritten. Die rein sachlichen Preis- und Warenangebote kamen im «GV» zur Publikation, während die Wocheninserate im Anzeigenblatt die Aufgabe zugewiesen erhielten, sich mit den Mitgliedern und der weiteren Bevölkerung in gewissermassen persönlich-familiärem Ton über die Vorzüge des Brennmaterialeinkaufs im Sommer zu unterhalten.
Die geschickte, graphisch gut gelöste Darstellung, verbunden mit dem im Plauderton gehaltenen Text, der aber trotzdem Wesentliches zu sagen hatte, fand starke Beachtung und sorgte dafür, dass die Inserate auch wirklich gelesen wurden.

Wir zitieren noch einige Texte:

Der Einkauf

von Brennmaterialien ist immer noch eine teure Angelegenheit. Wir wollen Ihnen da nichts vormachen. Aber wer im Winter nicht frieren will, muss eben etwas zum Heizen haben. — Wir empfehlen Ihnen, sich *jetzt* um die Beschaffung Ihrer Brennstoffe zu kümmern, denn was Sie im Keller und auf dem Estrich haben, macht Ihnen keine Sorgen mehr. — Wenden Sie sich in dieser Sache an den Konsum. — Sie gewinnen dadurch erhebliche Vorteile und helfen uns erst noch, die Preise möglichst tief zu halten. Die Qualität unserer Ware ist anerkannt und die Bedienung gewissenhaft . . .

Was du heute tun kannst

verschiebe nicht auf morgen! — Ein kluges Sprichwort, besonders für den Einkauf von Brennmaterial. Wenn Sie Ihre aufgebrauchten Vorräte *jetzt* wieder ergänzen, brauchen Sie sich um diese Angelegenheit nicht mehr zu kümmern und können den kalten Tagen (die wieder kommen werden!) in Ruhe entgegensehen. — Wir vom Konsum empfehlen Ihnen unser grosses Lager an Heizstoffen aller Art und bitten Sie, folgendes zu überlegen:

1. Unsere Preise sind möglichst tief gehalten,
2. zusätzlich gewähren wir noch den Sommerrabatt und
3. bürgen wir für gute Qualität und prompte Bedienung.

In dieser Art waren sämtliche zwölf Inserate abgefasst, und wir glauben, dass sich bei ihnen das Abweichen vom Herkömmlichen wirklich gelohnt hat.

Die Bewegung im Ausland

Schweden. * *Die schwedische Fischereigenossenschaft* ist seit ihrer im Jahre 1939 erfolgten Gründung von Erfolg zu Erfolg geschritten und steht nun an der Spitze aller schwedischen Fischhandelsorganisationen. Der Umsatz ist von 1,5 Millionen schwed. Kronen im Jahr 1939 auf 23 Millionen im Jahr 1946 angestiegen.

Die Produzentenseite der Organisation besteht aus dem Fischerverband der Westküste Schwedens, dem fast alle Fischer angeschlossen sind; auf der Konsumentenseite steht der Verband schwedischer Konsumvereine mit seinen 676 Mitgliedern.

Der Fischereiverband will einerseits den Fischern ein regelmässiges, von den Preisschwankungen möglichst unbeeinflusstes Einkommen sichern, anderseits die Konsumenten mit erstklassigen, frischen Fischen zu mässigen Preisen versorgen. Zu den Grossabnehmern gehören naturgemäss vor allem die städtischen Konsumgenossenschaften.

Der Fischereiverband steht seinen Abnehmern bei durch Entsendung von Instruktoren für die Behandlung der Fische und durch Lieferung der nötigen Einrichtungen für Lagerung und Verkauf, und er liefert anderseits den Fischern die benötigten Utensilien und den Treibstoff für die Boote. Er ist denn auch einer der Hauptinteressenten an der internationalen genossenschaftlichen Erdölorganisation.

Vereinigte Staaten. *Ein staatlicher genossenschaftlicher Propagandamonat.* Der Gouverneur des amerikanischen Staates Michigan erliess folgende Proklamation:

«Michigan und seine Bevölkerung suchen einen Weg zur Stabilisierung ihrer Wirtschaft durch Erhöhung der Produktion, Erzielung gerechter Preise und guter Dienstleistungen.

Diese Bestrebungen unterstreichen die Bedeutung der Zusammenarbeit und des gegenseitigen Verständnisses zwischen Produzenten und Konsumenten, deren Interessen heutzutage so eng miteinander verwoben sind.

Aus diesem Grunde proklamiere ich, Krin Sigler, Gouverneur des Staates Michigan, den Monat Januar als Genossenschaftsmonat und ersuche die Bürger von Stadt und Land, eine gemeinsame Basis zu finden zur Verbreitung und Vertiefung des Verständnisses für das Wesen und die Ziele der Genossenschaftsbewegung.»

Gemäss dieser Proklamation wurden während des Monats Januar im ganzen Staate Vorträge, Kurse, Konferenzen und gesellige Anlässe veranstaltet, an denen die landwirtschaftlichen und die Konsumentenorganisationen mit den übrigen Bevölkerungskreisen Fühlung nahmen. Auch die Geschäftswelt machte mit, und Sprecher aus allen Schichten der Bevölkerung beteiligten sich an der Diskussionen. Führungen durch landwirtschaftliche und städtische Genossenschaftsbetriebe sowie zahlreiche Filmvorführungen trugen ebenfalls dazu bei, für die genossenschaftliche Betätigung zu werben.

Auch die Presse spielte eine grosse Rolle bei der Kampagne. Im Text- und Inseratenteil wurden Genossenschaftsfragen behandelt, und natürlich wurde auch das Radio fleissig zu Vortrags- und Diskussionszwecken benutzt.

Aus unserer Bewegung

Aus unseren Verbandsvereinen

Kölliken. *Ein Genossenschaftspionier.* (Mitg.) Auf Ende des verflossenen Geschäftsjahres ist einer der wägsten und treusten Genossenschafter unseres Konsumvereins zurückgetreten. Herr *Albert Bossard*, Färbermeister, hat während vollen 35 Jahren mit seinem besten Wissen und Können im Kreise seiner Mitarbeiter mitgeholfen, unsern Konsumverein auf die heutige Stufe zu bringen. Als waschechter Genossenschafter hat er immer sein Bestes für unsere Genossenschaft eingesetzt; er hat die Interessen der Genossenschaft voll und ganz vertreten. Die Respektierung der genossenschaftlichen Grundsätze war bei ihm wegleitend. Auch seine grossen Erfahrungen, die er während seiner langen Tätigkeit gesammelt hatte, wusste er unserer Genossenschaft immer wieder dienlich zu machen. Eine Genossenschaft kann solchen tüchtigen Männern nicht genug dankbar sein. Wir sprechen daher Herrn Albert Bossard für seine grosse Arbeit den besten Dank aus. Wir hoffen, dass er, wenn er auch heute nicht mehr in der Behörde ist, sein reiches Wissen und seine Erfahrungen weiterhin der Genossenschaft angedeihen lässt. Wir wünschen ihm und seiner Familie alles Gute.

Versicherungsanstalt schweiz. Konsumvereine (VASK)

Sitzung der Verwaltung

Die Verwaltung der Versicherungsanstalt trat am Samstag, den 30. August 1947, im Verwaltungsgebäude des V. S. K. in Basel unter dem Vorsitz ihres Präsidenten, Herrn J. Dubach, Luzern, zur dritten Sitzung dieses Jahres zusammen. Im Vordergrund der Verhandlung stand neben der Genehmigung des Protokolls und der Entgegennahme des Berichtes über die Mutationen in der VASK seit Jahresbeginn die Frage der Anerkennung oder Nichtanerkennung der VASK durch die eidgenössische Alters- und Hinterlassenenversicherung sowie die Errichtung einer Verbandsausgleichskasse im Rahmen des V. S. K.

In einem ausführlichen Referat von Herrn Direktor O. Zellweger, Vizepräsident des Verwaltungsauschusses der VASK, erfuhr der äusserst schwierige Fragenkomplex der Anerkennung oder Nichtanerkennung eine klare Darlegung und eindeutige Beurteilung. Es wurde auf die Notwendigkeit der Anpassung der VASK-Leistungen an die der AHV für den Fall der Nichtanerkennung hingewiesen. Ferner hob der Referent die Bedeutung der Errichtung einer selbständigen Verbandsausgleichskasse hervor. Nach einer rege benützten Diskussion fasste die Verwaltung einstimmig folgende Beschlüsse:

1. Die VASK verzichtet auf eine Anerkennung im Sinne der Artikel 75—81 des Bundesgesetzes über die Alters- und Hinterlassenenversicherung.
2. Die VASK empfiehlt den Verbandsvereinen, dem Antrag der Verbandsbehörden auf Gründung einer Ausgleichskasse für den V. S. K., die Zweckgenossenschaften und Verbandsvereine zuzustimmen.
3. Der Verwaltungsausschuss wird beauftragt, die Anpassung der VASK-Leistungen an die durch die Einführung der AHV veränderten Verhältnisse in der Sozialversicherung im Sinne der gewalteten Aussprache weiterhin zu prüfen und der Verwaltung zuhanden der Delegiertenversammlung sobald als möglich bezügliche Anträge zu stellen.

Günstige Gelegenheit zur Ergänzung der Vereinsbibliotheken

In den Literaturbeständen des V. S. K. finden sich noch eine grössere Zahl alter Jahrgänge des «Schweiz. Konsum-Vereins» und Einbanddecken. Vereine, die ihre Bibliothek ergänzen und in dieser Lücken beheben möchten, können — solange die Restbestände reichen — die gewünschten eingebundenen Jahrgänge des «Schweiz. Konsum-Vereins» (ab 1904) und auch Einbanddecken (ab 1901) beim Sekretariat des Departementes Presse und Propaganda (Basel, Tellstrasse 62) bis spätestens Ende September 1947 beziehen.

Arbeitsmarkt

Angebot

Verwaltungsangestellter, als fleissig und zuverlässig ausgewiesen, gewandt im schriftlichen Ausdruck usw., mit dem Genossenschaftswesen vertraut, sucht entsprechende Stelle. Offerten erbeten unter Chiffre St. H. 111 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Welche Konsumgenossenschaft bietet 23jähriger, freundlicher Verkäuferin eine Stelle als **Filialleiterin** an? Bevorzugt wird Genossenschaft in Zug, Horgen, Thalwil. Eintritt 15. November oder 1. Dezember 1947. Gute Zeugnisse stehen zur Verfügung. Offerten sind zu richten unter Chiffre L. E. 115 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Verkäufer-Ehepaar, versiert in Lebensmitteln, Schuhwaren, Manufakturwaren und Haushaltartikeln, wünscht sich zu verändern. Prima Zeugnisse und Referenzen stehen zur Verfügung. Kaution kann geleistet werden. Antritt Frühjahr 1948, eventuell früher. Offerten unter Chiffre G. S. 124 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Konsumgenossenschaft am Zürichsee sucht selbständige **Verkäuferin** für Vertrauensposten. Offerten mit Beilage von Zeugniskopien, Lohnangabe unter Chiffre K. V. 117 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Konsumgenossenschaft Nähe Zürichs sucht tüchtige **Verkäuferin** für Lebensmittelfiliale. Gut bezahlte Dauerstelle bei geregelter Freizeit (wöchentlicher Freihalbtag). Offerten mit Lohnanspruch, Photo und Zeugniskopien unter Chiffre A. L. 116 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Grössere Konsumgenossenschaft sucht tüchtigen **Magaziner** für die Obst- und Gemüseabteilung. Offerten mit Lohnanspruch, Photo, Zeugniskopien unter Chiffre S. O. 118 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Aargauische Konsumgenossenschaft sucht per 1. November, eventuell später, eine tüchtige, versierte **erste Verkäuferin** zur Führung des Hauptgeschäftes mit Fr. 400 000 — Umsatz (Lebensmittel, Haushaltartikel, Manufakturwaren). Die Bewerberin muss befähigt sein, dem übrigen Personal taktvoll vorzustehen. Geregelte Freizeit. Bewerberinnen, die sich über erfolgreiche Tätigkeit ausweisen können, wollen ihre Offerte mit Lohnansprüchen nebst Beilage von Zeugniskopien und Photo einsenden unter Chiffre K. L. 120 an die Redaktionskanzlei, V. S. K., Basel 2.

Der Konsumverein Rupperswil (Aarg.) sucht **Verwalter** zum möglichst baldigen Eintritt. Erfordernisse: gründliche kaufmännische Bildung, taktvolle, zielbewusste Personalführung; Branchenkenntnisse erwünscht. Selbständiger, verantwortungsvoller Posten. Kaution wird verlangt. Schriftliche Angebote, mit Beilage von Lebenslauf, Zeugniskopien, eventuell Referenzen, sowie Angabe des frühesten Eintrittstermins, sind bis zum 15. September an den Präsidenten des Konsumvereins, Hr. Fritz Frei-Zündt, Rupperswil, zu richten. Schöne komfortable Vierzimmer-Wohnung steht unter Anrechnung zur Verfügung.

Wir suchen freundliche **Verkäuferin** mit Kenntnissen in der Schaufensterdekoration (Lebensmittel, Haushaltwaren und Textilien) per sofort oder auf 1. Oktober. Freihalbtag. Offerten mit Zeugniskopien, Lohnanspruch und Photo an den Konsumverein Bremgarten (Aarg.).

Wir suchen auf 1. Oktober jüngeren, initiativen, branchenkundigen **Bäcker-Konditor**. Offerten mit Zeugniskopien, Photo, Angabe der Lohnansprüche und Referenzen einzureichen bis spätestens 18. September an die Verwaltung des Allg. Konsumvereins Pfäffikon und Umgebung, in Pfäffikon.

Genossenschaftliches Seminar
(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurden überwiesen:

Fr. 100.— vom Allg. Konsumverein Erstfeld

Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

Verbandsdirektion

An den Herbstkreiskonferenzen ist als offizielles Traktandum des V. S. K. das Thema «*Zusammenarbeit zwischen V. S. K. und Verbandsvereinen*» auf die Tagesordnung zu nehmen.

Wir bitten die Kreisvorstände, nunmehr die Herbstversammlungen anzuberaumen und die Traktandenlisten endgültig aufzustellen und uns möglichst bald zu übersenden, damit wir sie publizieren können.

INHALT: *Seite*

Versicherungsanstalt und eidgen. Alters- und Hinterlassenenversicherung . . . 533
Der Weg aus der Verzettelung wertvoller Kräfte . . . 535
Die Vermittlung von Gemüse und Obst . . . 536
Genossenschaft . . . 536
Das wahre Gesicht des Fähigkeitsausweises . . . 538
Die Durchführung von Genossenschaftsratswahlen . . . 539
Vorteile der Selbstbedienung . . . 540
Neue Methoden im Kampf um Frieden und Sicherheit . . . 541
40 Jahre Internationaler Genossenschaftsbund als Konsumvereinsorganisation . . . 541
Der genossenschaftliche Antrag auf Prüfung der Kontrolle der Oelvorkommen durch die UNO dringt nicht durch . . . 542
Verschiedene Tagesfragen . . . 542
Preiserhöhungen auf Kartoffeln und Getreide . . . 542
Kurze Nachrichten . . . 543
Bestellungen nicht im letzten Moment und auch nicht in allzukleinen Quantitäten . . . 544
Wie führt man einen Spezereiladen in den USA . . . 544
Die Anstrengungen der privaten Bäckermeister . . . 544
Mutige Tat einer Verkäuferin . . . 545
Von Blumen und Unkraut . . . 545
Etwas für findige Verkäuferinnen . . . 545
Gutes leisten — auch in der Werbung! . . . 546
Die Bewegung im Ausland . . . 547
Aus unseren Verbandsvereinen . . . 547
VASK: Sitzung der Verwaltung . . . 547
Arbeitsmarkt . . . 548
Genossenschaftliches Seminar . . . 548
Verbandsdirektion . . . 548

WO ISST MAN GUT IN BASEL?